Deloitte. | Taj Société d'avocats

La fiscalité des entreprises en France

Septembre 2021

Table des matières

Avertissement 1
Equipe Taj 2
Glossaire 3
Synthèse 6
1. Objectifs et organisation du rapport 11
2. Enjeux méthodologiques et limites de l'étude 14
2.1. Quels sont les prélèvements obligatoires qu'il faut prendre en compte dans l'analyse ? 14
2.2. Constitution de la base de données 19
2.3. Comment comparer deux entreprises du point de vue de leurs contributions fiscales ? 21
2.4. Limites de l'étude 25
3. Revue de littérature empirique 27
3.1. Statistiques des prélèvements obligatoires payés par les entreprises en France 27
3.2. Les entreprises contribuent pour plus de la moitié aux impôts directs locaux 31
3.3. Evolution historique des prélèvements obligatoires payés par les entreprises 33
3.4. Comparaison européenne : une pression fiscale plus importante en France 33
3.5. Répartition des prélèvements obligatoires par catégorie d'entreprises 35
4. Analyse générale de la contribution des entreprises aux charges publiques 36
4.1. Inégalités de paiement des prélèvements obligatoires 37
4.2. Progressivité de différentes catégories de prélèvements obligatoires 40
4.3. Analyse de la distribution des taux de contribution 45
5. Analyse du commerce de détail et du e-commerce 60
5.1. Constitution de notre échantillon 61
5.2. Poids des prélèvements obligatoires dans le commerce de détail 62
5.3. Inégalités de paiement des prélèvements obligatoires 65
5.4. Analyse de la dispersion des taux implicites 66
6. Conclusion 76
Annexe 1 : Incidence des principaux prélèvements obligatoires directs 78
Annexe 2 : Construction de la base de données 80
Annexe 3 : Liste des impôts directs payés par les entreprises 82
Annexe 4 : Déterminants des taux implicites dans l'économie nationale 93
Annexe 5 : Déterminants des taux implicites dans le commerce de détail 96
Annexe 6 : Classification des entreprises 98
Annexe 7 : Bibliographie 99

DRAFT

Avertissement

Ce rapport a été réalisé par Taj, société d'avocats à la demande d'Amazon. Il reflète le résultat de travaux d'analyse empirique réalisés sur la base d'informations publiques et d'articles universitaires librement accessibles.

En conformité avec les dispositions qui régissent les activités du cabinet Taj, ces travaux ont été menés dans le respect des normes d'indépendance professionnelle, aussi bien du point de vue des procédures mises en œuvre que des conclusions qui en découlent. En particulier, la présente étude n'exprime en aucun cas un avis ou une opinion de la part de Deloitte Taj concernant la situation économique ou fiscale du groupe qui l'a commandée.

Deloitte Taj a réalisé cette étude dans le cadre d'une obligation de moyens. Tout lecteur reconnaît que les sources d'informations utilisées et analysées dans le cadre de la présente étude présentent certaines limites (concernant leur accessibilité, leur exhaustivité ou leur interprétation par exemple). Chaque lecteur est susceptible de disposer d'autres sources d'informations et est libre de se forger sa propre opinion, sans que cela ne remette en cause l'objectivité de la présente analyse.

Equipe Taj

Julien Pellefigue

Associé

Julien Pellefigue est économiste et associé de Taj. Diplômé de l'Ecole Centrale de Paris et titulaire d'un doctorat d'économie de l'Université Paris 2, il a plus de 18 ans d'expérience de conseil dans les domaines de l'analyse des politiques publiques, la fiscalité et l'économie de la concurrence.

Outre ses activités de conseil, Julien Pellefigue est chercheur associé au CRED (Centre de Recherche en Economie et Droit) et professeur associé à l'Université Paris 2. Il a publié de nombreux articles académiques concernant l'économie et le droit, et a été auditionné par l'OCDE dans le cadre du projet BEPS et par le CAE sur des sujets de fiscalité.

Avant de rejoindre Taj, Julien a été consultant en stratégie chez A.T. Kearney et associé chez TERA Consultants, cabinet de conseil spécialisé en économie de la concurrence et du contentieux.

Romain Sautard

Senior Manager

Romain est un manager au sein de Taj à Paris. Passé par la Direction Générale du Trésor, il a plus de 12 ans d'expérience de conseil et est titulaire d'un magistère en économie et statistiques (Ecole d'Economie de Toulouse, TSE) et d'un Master de Recherche en économie internationale (Ecole d'Economie de Paris).

Avant de rejoindre les bureaux de Paris, Romain a passé trois ans chez Deloitte US (bureaux de New-York et de Washington).

Ghislain Papeians

Consultant

Ghislain Papeians est économiste chez Taj. Titulaire d'un master en sciences économiques (*Economics School of Louvain*), il a 6 ans d'expérience en économie publique et fiscalité internationale. Anciennement prévisionniste des recettes fiscales pour la Direction Générale du Trésor, Ghislain a une solide expérience en modélisation macroéconomique et dans l'utilisation d'outils statistiques et économétriques ainsi que dans l'évaluation de politiques publiques en matière de fiscalité d'entreprises.

Glossaire

Liste des abréviations

Abréviation	Nom complet
C3S	Contribution sociale de solidarité des sociétés
CA	Chiffre d'affaires
CCI, CM & CA	Chambres de commerce et d'industrie, chambres de métier et chambres d'agriculture
CET	Contribution économique territoriale
CFE	Cotisation foncière des entreprises
CICE	Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi
CII	Crédit impôt innovation
CIR	Crédit d'impôt recherche
CNC	Contribution au Centre national du cinéma et de l'image animée
CSB	Contribution sociale des bénéfices
CSPE/TCFE	Contribution au service public de l'électricité, appelée aussi Taxe sur la consommation finale d'électricité
CVAE	Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises
DMTO	Droits de mutation à titre onéreux
EBE	Excédent brut d'exploitation
ETI	Entreprises de taille intermédiaire
FNAL	Contribution au fonds national d'aide au logement
GE	Grandes Entreprises
GEMAPI	Taxe de Gestion des milieux aquatiques et de prévention des inondations
IFER	Imposition forfaitaire des entreprises de réseaux
INSEE	Institut national des statistiques et des études économiques
IRPP	Impôt sur le revenu des personnes physiques
IS	Impôts sur les sociétés
NAF	Nomenclature d'activités française
PEEC	Participation des employeurs à l'effort de construction
PEFC	Participation des employeurs à la formation continue
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
PO	Prélèvements obligatoires
REX	Résultat d'exploitation
SNF	Sociétés non financières
TASA	Taxe additionnelle spéciale annuelle
Tascom	Taxe sur les surfaces commerciales
TEOM	Taxe d'enlèvement des ordures ménagères
TFPB	Taxe foncière sur les terrains bâtis
TFPNB	Taxe foncière sur les terrains non bâtis
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TICGN	Taxe intérieure de consommation du gaz naturel

Abréviation	Nom complet
TICPE	Taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques
TSB	Taxe sur les bureaux d'Île-de-France
TSN	Taxe sur les services numériques
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
TVS	Taxe sur les véhicules de société
VA	Valeur ajoutée

Définitions

Capacité contributive : Le principe de la capacité contributive exige que chaque contribuable contribue à la couverture des dépenses publiques compte tenu de sa situation personnelle et en proportion de ses moyens.

Collectivités locales : sont définies comme « collectivités territoriales de la République » à l'article 72 de la Constitution les communes, les départements y compris les départements d'outre-mer (DOM), les régions y compris les régions d'outre-mer (ROM), les collectivités à statut particulier et les collectivités d'outre-mer (COM).

Entreprise étrangère : Entreprise ayant une tête de groupe implantée hors de France.

Entreprise de Taille Intermédiaire (ETI) : Une ETI est une entreprise qui n'appartient pas à la catégorie des PME, dont l'effectif est inférieur à 5.000 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 1,5 Md€ ou dont le total de bilan n'excède pas 2 Md€.

Grande Entreprise (GE) : Une Grande Entreprise est une entreprise qui ne peut pas être classée comme microentreprise, PME ou ETI.

Impôt : Les impôts recouvrent les prélèvements pécuniaires obligatoires effectués à titre définitif sans contrepartie immédiate et qui servent à couvrir les charges publiques.

Impôt direct : Un impôt direct est un impôt pour lequel il y a identité entre l'assujetti (celui qui doit d'après les textes s'acquitter de l'impôt) et le redevable (celui qui est en dette par rapport au Trésor et qui supporte le coût du paiement.

Impôt indirect : Un impôt indirect est un impôt pour lequel le redevable est différent de l'assujetti.

Microentreprise : Une microentreprise est une entreprise occupant moins de 10 personnes et qui a un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 M€.

Petite ou Moyenne Entreprise (PME) : Une PME est une entreprise dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 M€ ou dont le total de bilan n'excède pas 43 M€.

Prélèvements obligatoires : les prélèvements obligatoires englobent les impôts, les taxes, les redevances et les cotisations sociales.

Revenu : Selon la définition de Haig-Simons, le revenu est défini comme la somme des dépenses de consommation et de la variation du patrimoine net (épargne) sur une année.

Secteur d'activité : Le terme secteur d'activité fait référence à la classification NAF (nomenclature d'activités française) qui est une nomenclature des activités économiques productives, principalement élaborée pour faciliter l'organisation de l'information économique et sociale. Afin de faciliter les comparaisons internationales, elle a la même structure que la nomenclature d'activités européenne (NACE), elle-même dérivée de la nomenclature internationale CITI.

Taux de contribution : Le taux de contribution est le ratio, ou quotient, des prélèvements obligatoires payés au regard d'une mesure de la capacité contributive de l'entreprise.

Taux implicite d'imposition (taux de PO) : Les taux implicites sont constitués des montants de prélèvements obligatoires payés par les entreprises, rapportés à une mesure de leur activité (ex : CA, VA, nombre d'employés, masse salariale, effectifs). Ils diffèrent des taux dits effectifs qui rapportent les montants de prélèvements obligatoires à leurs assiettes respectives.

Taux marginal d'imposition : Un taux marginal d'imposition $u(y)$ appliqué à une base fiscale y est le taux d'imposition qui s'applique à une unité dy de base supplémentaire.

Tête de groupe : Pour être considérée comme tête de groupe, une entité doit disposer d'au moins 25 % du capital social et/ou des droits de vote de toutes les entités en amont de l'entreprise considérée.

Synthèse

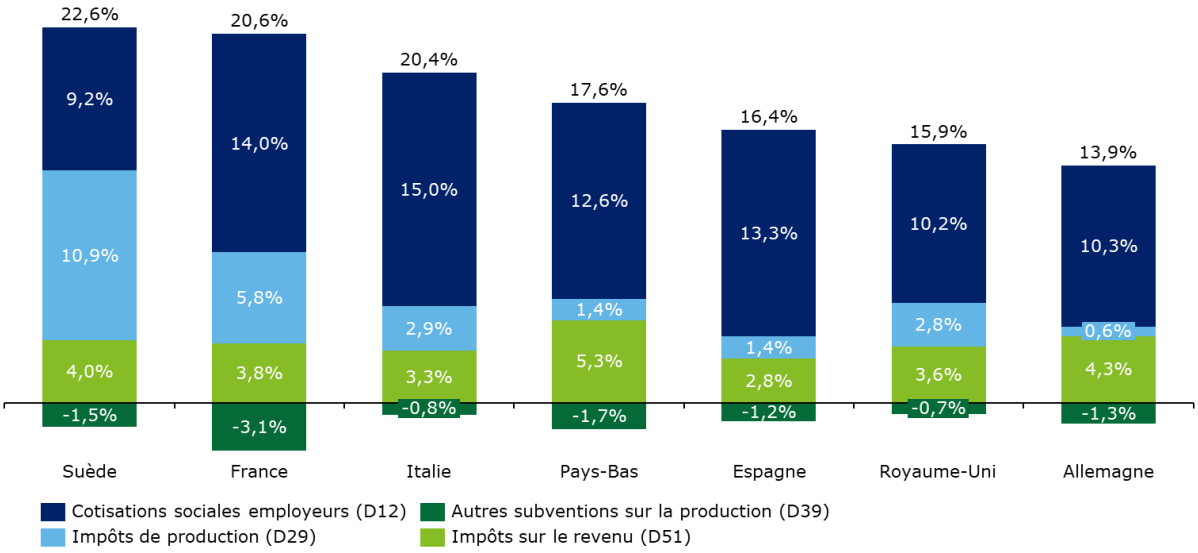
Cette étude vise à analyser le fonctionnement du système fiscal français appliqué aux entreprises. Son objectif est de comprendre si la pression fiscale s'exerce uniformément ou si certaines entreprises contribuent davantage aux recettes publiques que d'autres et, le cas échéant, d'identifier les éléments qui expliqueraient une telle hétérogénéité. Nous avons, pour cela, réalisé une synthèse de la littérature économique sur le sujet, et constitué une base de données originale rassemblant les informations financières tirées des bilans et comptes de résultat de près de 94.000 entreprises. Cette base de données couvre environ 70 % des prélèvements obligatoires effectués en France et peut donc être considérée comme représentative de l'économie française.

Notre étude met en lumière les points suivants :

(i) **Selon la comptabilité nationale, les entreprises ont payé environ 339 Md€ de prélèvements obligatoires directs en 2019, avec une pression fiscale en moyenne plus élevée que dans les autres pays européens.**

- L'Insee relève que les entreprises se sont acquittées en 2019 de 339 Md€ de prélèvements obligatoires directs (14 % du PIB) contre 443 Md€ pour les ménages.
- Les entreprises participent significativement à l'ensemble des recettes publiques et contribuent aussi, pour plus de la moitié, aux recettes fiscales directes des collectivités locales.
- Hors crédits d'impôts, environ 65 % des prélèvements obligatoires directs des entreprises sont assis sur les salaires, 19 % sur les bénéfices et 16 % sur la production (actifs et soldes intermédiaires de gestion).
- La pression fiscale sur les sociétés non financières françaises est la deuxième plus élevée en Europe, après la Suède, selon la comptabilité nationale (cf. Figure 1). Rapportés à leur valeur ajoutée brute, les impôts payés par les sociétés non financières françaises après imputation des crédits d'impôts (21 %) se situent à un niveau supérieur à ceux de nos voisins (14 % en Allemagne, 16 % au Royaume-Uni et en Espagne, et 20 % en Italie). En particulier, la France se distingue par un poids élevé des cotisations sociales employeurs (14 % de la valeur ajoutée), proche de celui de l'Italie (15 %), à comparer à 10 % en Allemagne et au Royaume-Uni, et des impôts sur la production avec 5,8 % de la valeur ajoutée, contre 2,9 % en Italie, 2,8 % au Royaume-Uni et 0,6 % en Allemagne.

Figure 1. Comparaison des taux implicites des prélèvements obligatoires des sociétés non financières entre pays européens selon la comptabilité nationale, en % de la valeur ajoutée



Source : Eurostat

(ii) **Selon la comptabilité d'entreprise, le taux de contribution (prélèvements obligatoires directs rapportés à la valeur ajoutée) des entreprises françaises est progressif en fonction de la taille de l'entreprise et très hétérogène, avec une médiane à 27 % et des différences qui s'expliquent principalement par deux variables : l'intensité en travail et la branche d'activité.**

- En se référant non plus à la comptabilité nationale, mais à la comptabilité des entreprises[1], il a été possible de réaliser des analyses microéconomiques plus détaillées.
- La fiscalité des entreprises en France est globalement progressive, c'est-à-dire que, pour chaque type d'impôts, le taux payé est globalement croissant avec la taille de l'assiette fiscale (par exemple, plus la masse salariale d'une entreprise est élevée, plus son taux de prélèvements obligatoires sur les salaires est élevé). Ce principe de progressivité admet une exception notable pour les impôts de production, qui sont régressifs dans le bas de la distribution (les plus petites entreprises ont un taux plus élevé que les moyennes entreprises) en raison du poids de certaines taxes qui ne sont pas indexées sur la taille de l'entreprise et pèsent donc proportionnellement plus sur les petites.
- Il existe de très fortes inégalités dans le paiement des prélèvements obligatoires en France et on observe que, dans notre échantillon, 80 % des prélèvements obligatoires sont supportés par 10 % des entreprises. La répartition des prélèvements obligatoires est très concentrée sur les plus grands contributeurs. Pour l'ensemble de notre échantillon, le top 0,1 % des entreprises s'acquitte de 27 % des prélèvements obligatoires et est constitué d'entreprises dont la contribution individuelle excède 188 M€ par an.

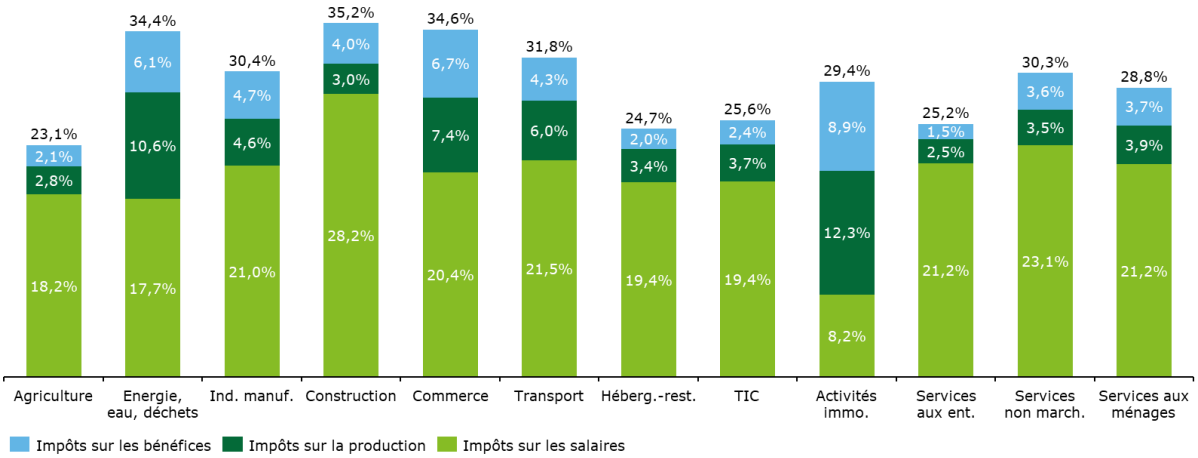
[1] Bien que la comptabilité nationale s'inspire, dans ses principes, de la comptabilité d'entreprise, elle s'en distingue nettement en ce qui concerne la fiscalité, voir infra, §3.1.

- Pour comparer les charges fiscales entre entreprises en tenant compte de leurs capacités contributives, nous avons sélectionné la valeur ajoutée, laquelle est le déterminant primaire des prélèvements obligatoires (selon la vue des facteurs de production).
- Les taux de contribution fiscale (calculés comme les prélèvements obligatoires directs divisés par la valeur ajoutée – taux de PO/VA) des entreprises françaises sont relativement hétérogènes avec une médiane à 27 % et des valeurs extrêmes comprises entre 5 % et 45 % de la valeur ajoutée.
- Cette hétérogénéité des taux de contribution s'explique majoritairement par les caractéristiques du système fiscal français, plutôt que par l'action des entreprises. Le taux de contribution d'une entreprise s'explique à 80 % par deux variables réelles : la part respective du capital et du travail dans ses moyens de production, et le secteur d'activité auquel elle appartient. Toutes choses égales par ailleurs, plus une entreprise a recours au facteur travail, plus son taux de contribution est élevé. En outre, deux entreprises comparables du point de vue de leur valeur ajoutée et de leur mix capital/travail peuvent avoir des niveaux de contribution différents en fonction du secteur dans lequel elles opèrent.
- Les entreprises étrangères acquittent un taux de PO/VA supérieur en moyenne de deux points aux entreprises françaises, cet écart s'expliquant majoritairement par une différence d'intensité de recours au travail et par une répartition sectorielle différente.

(iii) Le commerce de détail est l'un des secteurs les plus taxés et présente certaines spécificités du point de vue fiscal :

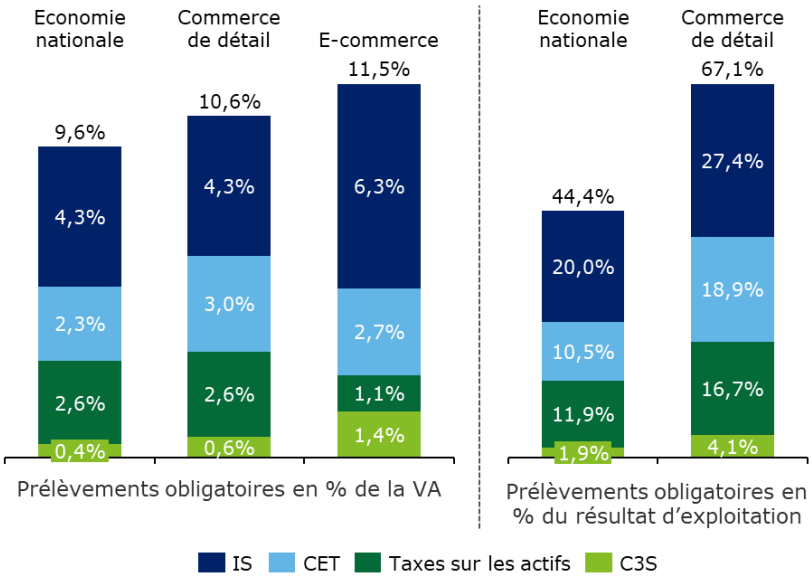
- Le commerce présente un taux de PO/VA de 34,6 %, soit le 2^{e} plus élevé en France (cf. Figure 2). Cela s'explique essentiellement par le poids plus important des impôts de production et par une large exposition à de multiples prélèvements sectoriels. Au sein du commerce :
    - Le commerce de détail présente un taux de contribution plus bas que dans le reste du commerce (31,2 %) qui s'explique par la faiblesse de ses marges bénéficiaires.
    - Le e-commerce affiche le taux de contribution moyen le plus élevé (40,7 %) en raison de salaires supérieurs au reste du secteur.

Figure 2. Comparaison des taux implicites par secteur d'activité selon la comptabilité nationale en 2019, en % valeur ajoutée



- Pour ce qui concerne plus spécifiquement le commerce de détail :
  - Les prélèvements obligatoires assis sur le facteur capital (bénéfices et production) sont très élevés, particulièrement lorsqu'ils sont rapportés au résultat d'exploitation moyen (67 % vs 44 % pour l'économie entière – cf. Figure 3).
  - Les prélèvements obligatoires sont encore plus concentrés que dans l'économie entière : le top 0,1 % des contributeurs de notre échantillon dans le secteur du commerce (soit moins d'une dizaine d'entreprise) se voit redevable de 30 % des prélèvements obligatoires totaux, avec une contribution minimale de 212 M€.

Figure 3. Poids des prélèvements obligatoires sur les bénéfices et la production, en % de la valeur ajoutée (gauche) et du résultat d'exploitation (droite)



- Rapporter la contribution fiscale des entreprises à leur chiffre d'affaires n'a pas de sens en général, puisque le chiffre d'affaires d'une entreprise rend très mal compte de sa capacité contributive. Cet exercice peut, cependant, s'avérer pertinent au sein d'un même secteur d'activité, si et seulement si le taux de valeur ajoutée sur chiffre d'affaires y est relativement similaire d'une entreprise à l'autre. D'autres comparaisons plus fines sont également envisageables, en séparant les prélèvements obligatoires assis sur les salaires de ceux assis sur le capital. Notre analyse de comparabilité aboutit aux résultats suivants pour le secteur du commerce de détail :
    - La distribution du ratio prélèvements obligatoires / chiffre d'affaires est relativement resserrée avec une médiane à 4,4 % et un interquartile entre 3,1 % et 6,5 %.
    - La distribution des prélèvements obligatoires sur le capital (bénéfice et production) divisés par le chiffre d'affaires affiche une médiane de 1,2 % avec un interquartile entre 0,7 % et 2 %.
    - Enfin, le montant de prélèvements obligatoires annuels sur les salaires divisé par le nombre de salariés présente une distribution comprise entre 6.000 € et 9.000 €, avec une médiane à 7.000 €. Le sous-secteur du e-commerce affiche en moyenne des salaires plus élevés, son interquartile étant situé entre 8.000 € et 18.000 € par employé.

1. Objectifs et organisation du rapport

Le débat fiscal est, sans conteste, une passion française et, parmi les sujets fiscaux discutés dans les médias, ceux qui touchent les entreprises occupent désormais une place éminente.

Pendant longtemps, les grands débats de fiscalité des entreprises ont été présentés sous l'angle de l'efficacité. Quelle structure d'imposition est la plus favorable à l'investissement, à l'emploi ? Comment favoriser les entreprises françaises ou européennes face à la concurrence internationale ? Les dispositifs de soutien à la recherche sont-ils efficaces ? Comment favoriser la transmission des entreprises familiales ? De la réforme de la taxe professionnelle à la conception du Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi (CICE), des modifications du crédit d'impôt recherche à la fiscalité des stock-options, de nombreux projets de réforme ont vu le jour ces dernières années, et ont donné lieu à un vaste corpus de travaux universitaires et administratifs.

Plus récemment, c'est plutôt sous l'angle de l'équité que les questions de fiscalité des entreprises ont été traitées dans les médias. Les exigences de transparence se sont accrues et les grandes entreprises sont désormais enjointes de publier les informations fiscales permettant de justifier leur statut de « bon contribuable », tout comme elles doivent témoigner de leur respect des normes sociales et environnementales.

Si la volonté de transparence est compréhensible, ce nouvel impératif est bien difficile à satisfaire car il n'existe pas de norme universellement acceptée, qui puisse être utilisée pour définir précisément le niveau d'imposition « juste » pour une entreprise donnée. Les enjeux théoriques, moraux et politiques d'une telle question dépassent de beaucoup le champ de la présente étude, qui se propose plus modestement d'établir une base de données concernant la fiscalité des entreprises en France, de manière à replacer le débat dans un cadre factuel et quantitatif.

L'analyse de cette base de données permettra notamment d'apporter un éclairage sur plusieurs aspects du débat que nous venons de résumer :

- Les inégalités de paiement des prélèvements obligatoires : la charge fiscale est-elle répartie uniformément entre les entreprises ou les grandes entreprises contribuent-elles davantage ?
- La progressivité des prélèvements obligatoires : le taux de contribution croit-il avec la capacité contributive ?
- La dispersion du taux de contribution, et les principaux motifs de cette dispersion : des entreprises de taille similaire contribuent-elles de manière égale aux dépenses publiques ou peut-il y avoir de grandes différences de taux de contribution et, dans ce cas, pour quelles raisons ?

Même ainsi structurée et circonscrite, la question de la justice fiscale appliquée aux entreprises est plus délicate qu'on peut le penser et, ce, pour trois raisons principales :

- Tout d'abord, il faut déterminer l'indicateur de contribution aux dépenses publiques à retenir. Il existe une très grande variété de prélèvements obligatoires qui frappent les entreprises en France (TVA, impôts sur les sociétés, CVAE, cotisations patronales, etc.), et la question se pose donc de savoir si l'on doit les considérer tous ou en exclure certains ;
- Une fois établie la valeur absolue de la contribution fiscale d'une entreprise, il faut la mettre en relation avec sa « capacité contributive » [2] . Dix millions d'euros de prélèvements obligatoires constituent une somme importante pour une PME, mais une contribution beaucoup plus modeste lorsqu'il s'agit d'une très grande multinationale. Reste donc à trouver un bon indicateur de la capacité contributive d'une entreprise. Doit-on à cet égard prendre en compte le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, la base d'actifs fixes, le nombre d'employés, ou un mélange de ces indicateurs ?
- Une fois le taux de contribution calculé, il faut enfin établir une base de comparaison pertinente. Si une entreprise s'acquitte de dix millions d'euros de prélèvements obligatoires, et que cela représente 20 % de sa valeur ajoutée, est-ce beaucoup ou peu ? Pour le savoir, il n'est pas d'autre moyen que la comparaison avec d'autres entreprises. Il faudrait donc disposer d'une base de données structurée des prélèvements obligatoires payés par les entreprises françaises. Il n'en existe malheureusement aucune qui soit publiquement accessible à ce jour.

La première partie de ce rapport (le chapitre 2) traite de ces difficultés méthodologiques. Nous tâchons d'identifier des indicateurs pertinents de taux de contribution aux dépenses publiques, d'établir une méthodologie objective de comparaison des entreprises entre elles et de constituer une base de comparaison.

La seconde partie du rapport (chapitre 3) présente une synthèse des travaux sur la fiscalité des entreprises en France.

La troisième partie du rapport (chapitre 4) présente les résultats de l'analyse de notre base de données, en insistant sur :

- L'étude des inégalités en matière de paiement des prélèvements obligatoires (§4.1) ;
- L'analyse de la progressivité de différents types de prélèvements obligatoires (§4.2) ; et
- La description, puis l'analyse de la forme de la distribution des taux de contribution, avec des éléments d'explication (§4.3).

Nous présentons enfin au chapitre 5 une analyse approfondie de la fiscalité des entreprises opérant dans le secteur du commerce de détail, qui est celui dans lequel opère le commanditaire de cette étude. Nous y examinons :

- La manière dont nous avons construit notre échantillon sectoriel (§5.1) ;
- Les spécificités de ce secteur d'un point de vue fiscal (§5.2) ;
- Les inégalités de paiement des prélèvements obligatoires (§5.3) ; et

[2] Par analogie avec la fiscalité des personnes physiques, on pourrait considérer que chaque entreprise contribue à la couverture des dépenses publiques en proportion de ses moyens, c'est-à-dire de sa capacité contributive.

- La distribution des taux de contribution, avec des éléments d'explication de sa forme (§5.4).

2. Enjeux méthodologiques et limites de l'étude

- Notre étude vise à décrire le fonctionnement du système fiscal français pour les entreprises afin de comprendre si la pression fiscale s'applique uniformément, ou si certaines entreprises contribuent davantage que d'autres, et si oui lesquelles et pourquoi.
- Pour réaliser cette étude, nous prenons en compte l'ensemble des prélèvements obligatoires directs dus par les entreprises, c'est-à-dire : les cotisations patronales et impôts sur les salaires, les impôts sur les bénéfices et les impôts sur la production.
- La charge fiscale supportée par chaque entreprise doit être rapportée à une mesure de sa capacité contributive, reflétant son poids économique. Un indicateur unique est cependant difficile à trouver en général et, dans plusieurs cas, il sera plus opportun de faire des comparaisons distinctes pour chaque type d'impôts (salaires, bénéfices et production).
- Notre base de données rassemble les informations financières tirées des bilans et comptes de résultat de près de 94.000 entreprises, elle recouvre environ 70 % des prélèvements obligatoires et peut donc être considérée comme représentative de l'économie française.
- Une certaine prudence doit être de mise si l'on veut exploiter les résultats de notre étude. La comparaison de la contribution fiscale de plusieurs entreprises ne permet pas de tirer de conclusion évidente en matière de justice fiscale.

La construction d'un appareil permettant de comparer les niveaux de contribution fiscale des entreprises nécessite trois briques de base :

- Une liste exhaustive des prélèvements obligatoires qu'il faut prendre en compte ;
- Une base de données des prélèvements obligatoires dont s'acquittent les entreprises françaises ;
- Une méthode de comparaison.

Après avoir construit cet appareil, il pourra être utile d'expliciter les limites de son utilisation. Même si l'on pourrait être tenté de tirer des conclusions en matière de « justice fiscale » d'un simple exercice de comparaison (si l'entreprise A contribue moins que l'entreprise B, c'est qu'elle doit être considérée comme un mauvais contribuable), cet exercice doit être réalisé avec prudence, pour des raisons que nous exposerons.

2.1. Quels sont les prélèvements obligatoires qu'il faut prendre en compte dans l'analyse ?

En langage courant, l'objet de notre étude est de comparer les niveaux d'impôts dont s'acquittent les entreprises en France. Pour expliciter l'approche que nous proposons de suivre, deux termes doivent être définis précisément : « impôts » et « s'acquitter ».

- « Impôts » est un terme commun, mais qui a une définition précise dans le langage des finances publiques (que l'on doit à Gaston Jèze [3]). Les impôts recouvrent les prélèvements pécuniaires obligatoires effectués à titre définitif sans contrepartie immédiate et qui servent à couvrir les charges publiques. La définition des impôts est plus étroite que celle des « prélèvements obligatoires » qui inclut également les taxes et redevances versées à des organismes publics (qui font, donc, l'objet d'une contrepartie ou sont affectées à la fourniture d'un service public), ainsi que les cotisations sociales. Si l'objectif de cette étude est de mesurer la contribution des entreprises aux dépenses publiques et au financement de notre modèle social, il convient de ne pas nous limiter aux impôts mais de prendre en compte tous les types de prélèvements obligatoires[4]. En effet, d'un point de vue économique, il n'existe pas vraiment de différence entre ces différents types de prélèvements, ni entre les impôts et les cotisations sociales, dont le poids économique est prépondérant en France. Nous prendrons, donc, l'ensemble des prélèvements obligatoires comme point de départ[5].

Définir le terme « s'acquitter » est plus complexe, en raison de la problématique de l'incidence fiscale[6] que l'on va tâcher de présenter brièvement dans le cas de la fiscalité des entreprises.

L'entreprise constitue un lieu d'interaction (direct ou indirect) entre différentes catégories de personnes physiques :

(i) Les entreprises vendent des biens et des services à des consommateurs ;
(ii) Les entreprises rémunèrent leurs employés en contrepartie de leur travail ; et
(iii) Les entreprises (du moins les sociétés par actions) rémunèrent leurs actionnaires en leur versant des dividendes (ou en capitalisant ces dividendes dans la valeur des titres) en contrepartie d'un apport initial en capital.

Il existe un consensus universitaire très large pour considérer que les prélèvements obligatoires qui sont dus par les entreprises sont incorporés dans les prix des biens et des services qu'elles achètent et vendent et sont donc, en définitive, répercutés à ces trois catégories d'agents économiques : consommateurs, travailleurs ou actionnaires[7]. L'idée qu'un impôt qui frappe une entreprise ne touche pas les ménages est fausse : ultimement, tous les prélèvements obligatoires dus par les entreprises sont payés par des personnes physiques[8].

Illustrons ce mécanisme par un exemple simple dans la maroquinerie : admettons qu'un droit d'accise de 1 € par paire soit dû lors de la vente de chaussures. Les fabricants de chaussures

[3] Bouvier, M. (2014), *Introduction au droit fiscal général et à la théorie de l'impôt*, 12e éd., Paris, LGDJ Lextenso, coll. « Systèmes ».
[4] Bouvier, M., Esclassan, M-C, et Lassale J-P (2017), *Finances publiques*, LGDJ, « Manuel », 16e éd.
[5] On peut signaler de légères différences entre cette notion de prélèvements obligatoires et la définition plus stricte donnée par l'INSEE, qui ne tient compte que des prélèvements « sans aucune contrepartie directe et immédiate » de service public (Définition - Prélèvements obligatoires | Insee).
[6] Voir, pour une présentation générale très complète: Fullerton, D. et Metcalf, G. (2002), "Tax incidence", *Handbook of Public Economics, vol. 4*, ch. 26, p. 1787-1872.
[7] Les entreprises interagissent également avec d'autres entreprises et avec des Banques, à qui il est également possible de répercuter certains prélèvements obligatoires, avec un effet indirect sur les ménages.
[8] Voir par exemple, dans le manuel de référence de Joseph Stiglitz : « [les économistes] s'accordent aussi largement sur un point, qui n'est pas toujours bien compris des non-spécialistes : ce n'est pas la société commerciale qui supporte la charge de l'impôt, mais les « citoyens-contribuables ». Sans préciser toutefois lesquels : s'agit-il des actionnaires, des consommateurs, des salariés et/ou des dirigeants de l'entreprise ». Stiglitz, J., Lafay, J. et Rosengard, J. (2018), *Economie du secteur public*, 4e éd. De Boeck., p.844.

pourraient répercuter la taxe sur leurs consommateurs en augmentant les prix d'exactement 1 €. Dans ce cas, la taxe sera totalement supportée par les consommateurs. Cette décision est cependant peut-être trop risquée, puisqu'une hausse de prix de 1 € pourrait rendre les chaussures inabordables et faire chuter dramatiquement les volumes de ventes. L'entreprise pourrait alors décider de n'augmenter les prix que de 50 centimes et réduire sa marge de profit de 50 centimes par paire de chaussures vendue. Cette réduction de marge affectera le profit distribuable de l'entreprise et donc le montant des dividendes qu'elle pourra verser à ses actionnaires. Dans cet exemple, le poids économique du droit d'accise sera donc partagé entre les consommateurs (qui paieront un prix plus élevé) et les actionnaires (qui toucheront moins de dividendes). L'histoire ne s'arrête pas là, puisque l'entreprise pourrait également décider de réduire ses investissements productifs (nouvelles machines, nouvelles technologies de production) pour maintenir le dividende constant. Dans ce dernier cas, puisque les investissements améliorent la productivité et que le salaire dépend en partie de la productivité, le poids du droit d'accise sera partagé à long terme entre les consommateurs (qui paieront un prix plus élevé) et les salariés de l'entreprise (*via* un salaire plus bas que celui qu'ils auraient pu obtenir).

Cet exemple simple montre qu'il convient de faire une différence entre l'entité qui est redevable d'un prélèvement obligatoire (celui qui a l'obligation légale de le verser au Trésor ou à un organisme de sécurité sociale) – qui peut être une entreprise, et l'entité qui est ultimement affectée, c'est-à-dire qui voit sa richesse diminuée par ce prélèvement obligatoire, et qui est une personne physique.

Dans ce cadre, deux approches sont *a priori* envisageables pour définir la notion de « prélèvements obligatoires dont s'acquittent les entreprises », une approche juridique et une approche économique :

- L'approche juridique fait simplement référence à la notion de « redevable ». Si on la suit, Les prélèvements obligatoires dont s'acquittent les entreprises sont donc tout simplement ceux dont elles sont redevables.
- Selon l'approche économique, les prélèvements obligatoires dont s'acquittent les entreprises correspondraient plutôt à la part de l'ensemble des prélèvements obligatoires français qui seraient ultimement répercutés à ses actionnaires.

L'approche économique est conceptuellement très intéressante. En pratique, elle est cependant impossible à mettre en œuvre de manière systématique, pour plusieurs raisons :

- Il faudrait, tout d'abord, disposer d'estimateurs fiables pour évaluer l'incidence économique des prélèvements obligatoires dus par les entreprises. Par exemple, x% de l'impôt sur les sociétés (IS) sont répercutés sur les actionnaires, y% de la Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE) sont répercutés sur les employés, etc. La question de l'incidence de diverses taxes est l'une des plus disputées en économie publique, et de nombreuses études aboutissent à des résultats très différents les uns des autres[9]. L'incidence de certaines taxes dépend en outre des caractéristiques des marchés sur lesquels les entreprises opèrent (l'incidence de la Contribution sociale de

[9] Cf. Annexe 1 pour une synthèse.

solidarité des sociétés - C3S - sera certainement très différente pour une entreprise opérant sur un marché très concurrentiel et dans un oligopole stable). Il faudrait donc être capable de tenir compte d'un certain nombre de paramètres pour chaque entreprise de l'économie française, ce qui ne manque pas de difficultés.

- Il faudrait, en outre, prendre en compte certains prélèvements obligatoires dont l'entreprise n'est pas redevable. Prenons l'exemple des droits d'accises : une entreprise A qui utilise de l'électricité dans son processus de production est redevable de droits d'accises sur sa consommation d'électricité qui sont incorporés dans le prix de l'énergie qu'elle achète. En pratique c'est donc A, l'entreprise acheteuse, qui supporte ces droits d'accise (même s'ils sont collectés par une l'entreprise productrice et/ou fournisseuse de l'énergie). Une partie de ces droits d'accises est susceptible d'être répercutée à ses actionnaires et donc de rentrer dans le panier de prélèvements obligatoires payés par A suivant l'approche économique. De nombreuses taxes peuvent ainsi être payées indirectement par les actionnaires de A alors que d'autres entités sont juridiquement redevables : la taxe foncière si A n'est pas propriétaire de ses bâtiments, la C3S, ou même l'Impôt sur les Sociétés si l'impôt payé par l'entreprise B la conduit à réduire les achats qu'elle réalise auprès de la société A. Il serait extrêmement hasardeux d'essayer d'évaluer la part de prélèvements obligatoires transférés à une entreprise donnée dans les prix des biens et services qu'elle achète. Même dans l'exemple simple des droits d'accise sur la consommation d'électricité, les achats d'énergie n'apparaissent pas directement dans les comptes de résultat des entreprises. Nous ne disposons donc pas des données qui permettraient d'appliquer rigoureusement cette approche.
- D'autres difficultés techniques se dressent sur notre chemin[10]. La fiscalité française change régulièrement et la rigidité nominale des prix est telle que de nombreux ajustements se font dans la durée. Evaluer l'incidence économique nécessiterait donc d'adopter une approche de long terme, ce qui complexifierait singulièrement les calculs. Des hypothèses sur l'usage, par la puissance publique, des fonds correspondants aux prélèvements obligatoires sont parfois nécessaires (si la taxe foncière correspond au financement par les entreprises des infrastructures locales mises à disposition par une collectivité, faut-il vraiment la prendre en compte dans notre calcul ?). Enfin, la mesure du poids économique d'une taxe est généralement différente, et supérieure, au montant de cette taxe. Par exemple, si un bien intermédiaire est frappé d'un droit d'accise de 100, une entreprise acheteuse modifiera son comportement et achètera une quantité inférieure du bien frappé de l'accise, peut-être en y substituant un autre bien. L'inefficacité qui résulte de cette modification de son comportement correspond généralement à un coût supérieur à 100 pour l'entreprise acheteuse.

Pour toutes les raisons évoquées ci-dessus, une approche économique rigoureuse semble impossible à mener de manière systématique. La complexité de l'exercice rendrait nécessaire la formulation de très nombreuses hypothèses simplificatrices, qui seraient toutes susceptibles d'être remises en cause. L'objectif de cette étude étant l'établissement d'une base de discussion objective et factuelle, il semble préférable de procéder autrement.

[10] Cf. Metcalf et Fullerton op cit.

Faute d'approche économique, il nous reste donc l'approche juridique. Celle-ci a l'avantage de la simplicité et de l'objectivité, mais elle présente le défaut de prendre en compte toutes sortes de prélèvements obligatoires, dont certains sont systématiquement répercutés à d'autres agents économiques et donc non réellement supportés par l'entreprise.

L'approche juridique devrait donc être raffinée de manière à éliminer les prélèvements obligatoires qui sont universellement reconnus comme n'étant pas supportés économiquement par l'entreprise. La distinction entre impôts directs et les impôts indirects[11] peut être utilement évoquée ici. D'après Franck Waserman[12] : « *On considère qu'un impôt direct est un impôt pour lequel il y a identité entre l'assujetti (celui qui doit d'après les textes s'acquitter de l'impôt) et le redevable (celui qui est en dette par rapport au Trésor et qui supporte le coût du paiement* ». A l'inverse un impôt indirect est un impôt pour lequel le redevable est différent de l'assujetti[13].

Suivant cette distinction, il pourrait être opportun de conserver les impôts directs et d'exclure les impôts indirects de notre étude.

Le cas de la TVA, un impôt clairement indirect, permet d'illustrer le bienfondé de cette approche. Une entreprise redevable de la TVA collecte la TVA qu'elle facture auprès de ses clients, et peut en déduire, sauf exception, le montant de la TVA supportée sur les achats nécessaires à son activité (par différence, c'est bien la valeur ajoutée produite par l'entreprise qui se trouve taxée). Prenons l'exemple d'une entreprise A qui réalise un CA de 200 € et des achats de 100 € uniquement sur le territoire français. Sa VA s'élevant à 100 €, elle devra donc reverser une TVA nette de 20 € (au taux normal de 20 %) au Trésor français après l'avoir ajoutée au prix de vente de ses produits[14]. Si on la compare à une entreprise B qui a un CA de 2.000 € et des achats de 1.000 € (et donc une VA de 1.000 €) également réalisés uniquement sur le territoire français, cette dernière devra s'acquitter d'une TVA nette de 200 €. Pour autant, on ne peut pas considérer que B contribue 10 fois plus aux dépenses publiques. Qui plus est, la TVA n'a aucune incidence sur leurs activités (hormis son coût administratif), tandis que les règles de fonctionnement de l'impôt aboutissent à un effet positif temporaire sur leur trésorerie entre la date de collecte des montants de TVA nette et la date de leur reversement au Trésor public. A l'inverse, considérons le cas d'une entreprise C, purement exportatrice, qui réalise un CA de 200 € à l'étranger (non soumis à la TVA française) après avoir déboursé 100 € d'achats en France (soumis à la TVA française). Cette entreprise disposera d'un crédit de TVA nette de 20 €, lequel peut affecter négativement sa trésorerie dans l'attente du remboursement de la part du Trésor (et s'il n'y a pas de procédure en place pour recevoir des remboursements réguliers).

[11] https://www.vie-publique.fr/fiches/21833-quelles-differences-entre-impots-directs-et-impots-indirects

[12] Waserman, F. (2018), *Les finances publiques*, La Documentation française.

[13] On peut noter que cette définition n'est pas exempte de reproches, un débat sur ce sujet est inclus dans Atkinson, A. et Stiglitz, J. (1980), *Lecture on Public Economics*, Princeton University Press.

[14] Hors cas particulier, c'est-à-dire les entreprises opérant dans des secteurs à taux de TVA spécifiques, les entreprises opérant dans des secteurs non soumis à la TVA, comme la finance ou la santé, ou des entreprises opérant dans des zones frontalières, on considère généralement que la TVA est répercutée intégralement aux consommateurs. Cf. Annexe 1.

Comme on le voit, il semble délicat de faire des comparaisons, en matière de coûts entre entreprises, sur la base des montants de TVA nette dont elles s'acquittent (hors effet de trésorerie). La même conclusion peut être tirée pour les autres formes de prélèvements obligatoires indirects (notamment les droits d'accise, les droits de douane, les cotisations sociales employés et l'impôt sur le revenu des salariés, lequel est maintenant désormais collecté à la source, etc.).

L'approche que nous proposons ici consiste donc à retenir une approche juridique et à considérer que les impôts dont les entreprises s'acquittent sont les prélèvements obligatoires directs dont elles sont redevables. La liste des prélèvements obligatoires retenus dans l'étude est décrite précisément en Annexe 3, on peut, pour simplifier, les classer en trois grandes catégories :

- Les impôts sur les salaires,
- Les impôts sur les bénéfices, et
- Les impôts sur la production dont l'assiette peut être constituée du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée, du capital foncier et/ou de l'utilisation d'actifs fixes.

Cette approche, qui procède d'une simplification par rapport à l'analyse économique du problème, nous semble tout à fait pertinente dans un objectif de comparaison. Toutes les entreprises sont logées à la même enseigne, et l'analyse permet donc de mesurer, avec une certaine précision, les contributions relatives des différentes entreprises aux dépenses publiques, du fait de leurs activités économiques.

On peut souligner en conclusion que notre approche est parfaitement cohérente avec le « *Total Tax Contribution Framework* » développé au niveau international par l'*European Business Tax Forum*[15]. Ce cadre d'analyse se concentre également sur l'incidence légale des taxes et la distinction qui y est opérée entre « *taxes borne* » et « *taxes collected* » correspond bien à notre distinction entre prélèvements obligatoires directs et indirects.

2.2. Constitution de la base de données

2.2.1. Source des données

La présente étude se fonde sur les comptes sociaux des sociétés non financières (SNF) françaises sur l'exercice comptable 2019 tels que présentés dans leurs liasses fiscales déposées, par unité légale, auprès des greffes des tribunaux de commerce. Ces données sont collectées et structurées dans un outil informatique, Diane, mis à disposition par la société Bureau Van Dijk[16].

[15] ebtforum.org

[16] Nous avons utilisé la base de données Diane dans sa version de mars 2021.

Afin d'améliorer la robustesse des données, nous avons exclu de notre base les microentreprises, les sociétés financières[17], les holdings et sièges sociaux ainsi que les entreprises spécialisées dans le raffinage ou le commerce de produits pétroliers. L'Annexe 2 décrit plus en détail les options méthodologiques que nous avons retenues.

Notre base de données contient près de 94.000 unités légales qui représentent 206 Md€ de prélèvements obligatoires directs versés en 2019.

Le tableau ci-dessous présente les principales caractéristiques de notre échantillon.

Principales caractéristiques des entreprises de notre base de données par catégorie[18]

	PME	ETI	GE	Total
Nombre d'unités légales	87.623	6.036	168	**93.827**
Effectif salarié (en millions)	2.555	3.087	2.052	**7.694**
CA (en milliards)	769	1.172	768	**2.709**
VA (en milliards)	209	275	196	**681**
PO (en milliards)	62	87	57	**206**

2.2.2. Représentativité de la base de données

La base de données telle que nous l'avons construite apparaît suffisamment représentative de l'économie française pour l'utiliser à des fins d'analyse microéconomique. Bien que les données financières des entreprises et les données de comptabilité nationale ne soient pas parfaitement comparables pour les prélèvements obligatoires[19], nous estimons qu'elle couvre plus de 70 % des prélèvements obligatoires directs versés en France en 2019 par les SNF, ceci malgré le faible nombre d'unités légales retenues par rapport au total français (environ 2,2 %) et malgré l'exclusion du secteur de la finance qui est un contributeur important aux prélèvements obligatoires. Précisons que notre échantillon est principalement constitué des plus grandes entreprises actives en France parmi les quatre millions d'entreprises répertoriées par l'Insee (dont 3,8 millions de microentreprises).

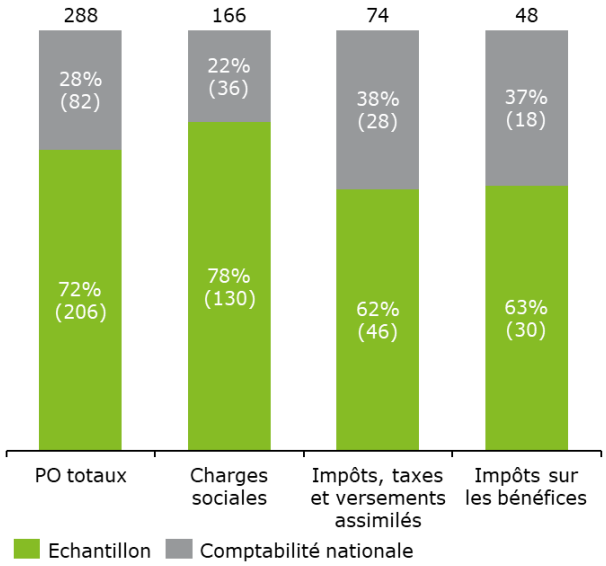
[17] La base de données Diane est très lacunaire dans le secteur de la Finance. Le faible nombre d'entreprises présentes dans la base ne permettant pas d'aboutir à des résultats suffisamment fiables, nous avons préféré exclure l'intégralité du secteur.

[18] Les définitions des PME, des ETI et des Grandes Entreprises se fondent sur les critères de chiffres d'affaires, d'employés et de total de bilan tels que définis par l'Insee pour les entreprises, que nous avons appliqués au niveau de chaque unité légale.

[19] Les principales différences sont les suivantes :

- Concernant les charges sociales, les données financières incluent le forfait social, à l'inverse de la comptabilité nationale ;
- Concernant les impôts, taxes et versements assimilés, les données financières prennent en compte les droits de douane, les droits d'enregistrement et certains impôts indirects et versements obligatoires, à l'inverse de la comptabilité nationale ; et
- Concernant les impôts sur les bénéfices, les données financières prennent en compte la déduction des crédits d'impôts, hors CICE, alors que les données de comptabilité nationale sont brutes, hors crédits d'impôts.

Figure 4. Représentativité de la base de données, en pourcentage des données de comptabilité nationale pour les sociétés non financières[20], en Md€ et en % du total[21]



Source : Insee, Diane. Calculs Taj.

Au vu de la représentativité de notre base, nous considérons que les conclusions tirées de son exploitation pourront être extrapolées à l'économie entière.

2.3. Comment comparer deux entreprises du point de vue de leurs contributions fiscales ?

Deux types de comparaisons sont *a priori* envisageables :

- On peut tout d'abord réaliser des analyses en valeur absolue. Cela permet notamment de mesurer les inégalités de paiement des prélèvements obligatoires, identifier les entreprises qui paient le montant le plus élevé de prélèvements obligatoires, établir quel pourcentage des prélèvements obligatoires totaux est acquitté par les 1 %, 10 % ou 20 % des plus grands contributeurs, etc.
- On peut également rapporter le montant des prélèvements obligatoires à une mesure de la « capacité contributive » de chaque entreprise, pour calculer un taux de contribution, et ainsi faire des comparaisons directes entre les entreprises concernant le poids relatif des prélèvements obligatoires pour chacune d'elle.

La deuxième approche est évidemment la plus intéressante, et elle peut être mise à profit pour réaliser différentes analyses :

- On peut tenter de calculer la « progressivité » du système français de fiscalité des entreprises. En substance : est-ce que les « plus grandes » entreprises paient des taux

[20] Insee, Compte des sociétés non financières (S11) 2019. Il faut ajouter les prélèvements obligatoires dus par les sociétés financières et les entreprises individuelles pour aboutir aux prélèvements obligatoires totaux (339 Md€) dont s'acquittent les entreprises.
[21] Après déduction des crédits d'impôts hors CICE (8,31 Md€ en 2019 pour toutes les entreprises), les recettes nettes des impôts sur les bénéfices des SNF approximeraient 40 Md€ en comptabilité nationale.

de contribution (définis comme : prélèvements obligatoires / capacité contributive) plus élevés que les « plus petites » entreprises ? Ce type d'analyse est central dans l'analyse de la fiscalité des personnes physiques[22], on peut essayer de le transposer aux entreprises, en gardant à l'esprit certaines réserves (décrites plus bas).

- Dans l'optique de notre travail de comparaison, on peut également préciser la forme de la distribution des taux de contribution, pour voir si en moyenne les entreprises paient des taux comparables, ou si au contraire leur dispersion est très large. Les caractéristiques de la distribution permettront de positionner une entreprise donnée par rapport aux autres (par exemple, l'entreprise A se situe dans le top 25 % des plus hauts taux de PO).
- Enfin, on peut tenter d'identifier les principaux déterminants des taux de contribution des entreprises en France pour en tirer des conclusions sur notre système fiscal. Est-ce que les entreprises du secteur A sont en moyenne plus taxée que celles du secteur B ? Les multinationales paient-elles davantage que les entreprises locales ? Les entreprises intensives en travail plus que celles qui sont intensives en capital ? Etc.

La principale difficulté qu'il nous reste à résoudre est celle de la mesure de la capacité contributive des entreprises. Il s'agit de trouver un indicateur financier unique qui représente le poids économique de l'entreprise, donc sa capacité à payer des prélèvements obligatoires. A titre de comparaison, dans le cas de fiscalité personnelle, on choisit généralement le revenu annuel[23] comme indicateur.

Pour la fiscalité des entreprises, le choix d'un indicateur unique est, toutefois, bien plus complexe car les prélèvements obligatoires dus par les entreprises sont assis sur une multiplicité de bases imposables : le chiffre d'affaires (la C3S), la valeur ajoutée (la CVAE), les salaires (cotisations sociales employeurs), les valeurs locatives (la Cotisation foncière des entreprises - CFE – et les taxes foncières), etc. Le problème apparaît donc multidimensionnel : doit-on considérer qu'une entreprise avec un CA de 100 et une masse salariale de 20 a une plus grande capacité contributive qu'une entreprise avec un CA de 90 et une masse salariale de 50 ?

Là encore, un exemple quantitatif simple permet d'éclairer les enjeux du problème. Considérons trois entreprises : la première opère dans le secteur de la grande distribution, la seconde est une société de services informatiques et la dernière une startup biotechnologique. Le Tableau 1 ci-dessous présente leurs comptes de résultat simplifiés et trois catégories de prélèvements obligatoires dont elles s'acquittent : l'impôt sur les sociétés, les cotisations sociales employeurs et les impôts de production :

[22] Piketty, T., Landais, C. et Saez, E. (2011), *Pour une révolution fiscale*, Seuil.

[23] Même si la mesure de ce revenu est complexe, si l'on choisit d'utiliser, ou non, la définition de Haig-Simons (somme des dépenses de consommation des ménages et de la variation de leur patrimoine net). Par ailleurs, le patrimoine ou la consommation sont d'autres indicateurs qu'on peut souhaiter utiliser dans certains cas.

Tableau 1. Comparaison des résultats de trois sociétés (exemple)

	Grande distribution (A)	Services (B)	Biotech (C)
Chiffre d'affaires	100	100	100
Achats	75	20	20
Valeur ajoutée	25	80	80
Salaires	10	40	10
Amortissement du capital	5	0	20
Résultat d'exploitation	10	40	50
Résultat financier	-20	0	-40
Résultat courant avant impôts	-10	40	10
Impôts sur les bénéfices	0	10	3
Cotisations sociales employeurs	3	12	3
Impôts de production	4	6	10
Total des prélèvements obligatoires	**7**	**28**	**16**

Deux conclusions peuvent être tirées de l'examen de ces chiffres :

- Tout d'abord, il apparait que le chiffre d'affaires n'est pas un très bon indicateur de la capacité contributive. Si l'on calculait le ratio des prélèvements obligatoires sur le chiffre d'affaires (PO/CA), on obtiendrait 7 % pour l'entreprise de la grande distribution, 28 % pour la société de services et 16 % pour la biotech. Il serait cependant complètement erroné d'en conclure que la première de ces catégories d'entreprises est un « mauvais contribuable ». L'essentiel de son chiffre d'affaires est absorbé par les achats de biens, et à CA égal, l'assiette des différents prélèvements obligatoires qu'elle paie est donc nécessairement bien plus faible que celle des deux autres sociétés.
- La valeur ajoutée semble un meilleur indicateur de la capacité contributive, puisque différents prélèvements obligatoires dont les sociétés s'acquittent sont corrélés à cette grandeur (le profit et les salaires dépendent de la VA, de nombreux impôts de production ont également une assiette calculée sur la base de la VA). Cependant, une comparaison brutale des taux de PO/VA est également périlleuse. Les taux obtenus sont de 28 % pour A (=7/25), 35 % pour B (= 28/80) et 20 % pour C (= 16/80). Le taux d'impôt payé par C est donc bien plus faible que ceux payés par A et B, mais cela s'explique facilement par deux raisons : (i) C est très peu rentable en raison de ses charges financières (correspondant probablement au financement de son travail de recherche) et paie donc moins d'IS que B, et (ii) C emploie très peu de salariés, et paie donc bien moins de cotisations sociales pour un montant équivalent de VA. Que peut-on déduire

de tout cela ? B contribue davantage que A et C mais ce n'est aucunement dû à un comportement malhonnête d'évitement de l'impôt de A ou C, c'est une simple conséquence du système fiscal français (dans cet exemple illustratif) qui taxe davantage le travail que le capital et qui taxe moins les entreprises qui font de faibles bénéfices. On voit donc ici les limites d'une comparaison synthétique : n'utiliser qu'un indicateur donne une image simplifiée de la réalité qui ne permet pas de comprendre les véritables déterminants des prélèvements obligatoires payés par une entreprise.

Face à cette difficulté, deux possibilités s'offrent à nous :

- Une voie plus analytique consisterait à étudier les catégories de prélèvements obligatoires en les catégorisant selon leurs bases respectives, c'est-à-dire en calculant séparément (i) un taux de PO pour les impôts assis sur les salaires rapportés aux salaires, (ii) un taux de PO pour les impôts sur la production rapportés à la VA (ou capital) et (iii) un taux de PO pour les impôts sur les bénéfices rapportés aux bénéfices avant impôts. En utilisant l'exemple ci-dessus, on aboutirait à des résultats très différents
    - Le taux de cotisations sociales est de 30 % pour chacune des entreprises.
    - Le taux d'impôts de production sur la VA est de 16 % pour l'entreprise de la grande distribution, de 7,5 % pour l'entreprise de services et de 12,5 % pour la biotech.
    - Le taux d'IS est de 25 % pour l'entreprise de services, de 30 % pour la biotech et ne peut pas être défini pour l'entreprise de grande distribution, puisqu'elle enregistre un résultat négatif.

  Ce type d'approche permet de progresser d'un cran dans l'analyse. Dans l'exemple ci-dessus, on pourrait par exemple se demander pourquoi l'entreprise de grande distribution paie un taux de PO sur la production plus élevé (en raison des taxes sectorielles ?) ou pourquoi le taux d'IS de la biotech est supérieur à celui de la société de services (usage de crédit d'impôt ?).

- Une approche plus synthétique est également possible, mais à condition de circonscrire l'analyse à un ensemble d'entreprises qui ont des mix de bases taxables comparables. Ainsi, si l'on se focalise sur un secteur d'activité[24] donné, et si l'on peut montrer que les choix technologiques (en particulier les arbitrages capital/travail) y sont à peu près homogènes, le choix d'un indicateur de poids économique unique (la valeur ajoutée par exemple, ou bien le chiffre d'affaires mais seulement à la condition, dans ce dernier cas, que le rapport VA/CA soit relativement similaire entre les entreprises du secteur considéré, comme exposé précédemment) est envisageable.

[24] Le terme secteur d'activité fait référence à la classification NAF (nomenclature d'activités française) qui est une nomenclature des activités économiques productives, principalement élaborée pour faciliter l'organisation de l'information économique et sociale. Afin de faciliter les comparaisons internationales, elle a la même structure que la nomenclature d'activités européenne NACE, elle-même dérivée de la nomenclature internationale CITI.

Ces deux approches seront menées successivement dans ce rapport. Nous réaliserons d'abord une approche analytique pour l'économie française dans son intégralité, avant de tenter d'appliquer une approche plus synthétique au secteur du commerce de détail.

2.4. Limites de l'étude

Il n'est peut-être pas inutile de formuler dès maintenant un message de prudence à l'attention du lecteur, quant aux conclusions qui pourraient être tirées de l'étude en matière de justice fiscale.

Deux limites principales doivent ainsi être précisées à cet égard : (1) l'équité du système fiscal devrait, en toute rigueur, être évaluée au niveau des ménages, pas à celui des entreprises et (2) le niveau de contribution d'une entreprise dépend avant tout des règles fixées par le législateur.

- L'équité du système fiscal devrait être évaluée au niveau des ménages.

Comme évoqué précédemment, on considère généralement que les impôts dont s'acquittent les entreprises sont réalloués à différentes catégories de personnes physiques : les consommateurs, les salariés et les actionnaires. Si l'on suit cette approche, ce sont donc les ménages qui supportent ultimement l'impôt dont les entreprises sont redevables, et c'est donc en analysant la répartition des charges publiques au niveau des ménages que l'on peut apprécier l'équité d'un système fiscal. Cette approche est également celle retenue par la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen, visée en préambule par la Constitution française du 4 octobre 1958, qui dispose qu'un système fiscal juste est celui dans lequel « la contribution [aux dépenses publiques] doit être répartie entre tous les citoyens, en raison de leurs facultés » (art. 13).

Une analyse économique précise de la fiscalité devrait donc viser à comprendre comment les différents prélèvements obligatoires, y compris ceux dont les entreprises sont redevables, sont finalement répercutés aux ménages. Cela permettrait dans un second temps d'évaluer la progressivité du système fiscal global, c'est-à-dire à vérifier si le taux d'imposition des ménages (impôts/revenu) croît bien avec leur revenu.

Dans ce cadre, l'analyse des impôts payés par les entreprises ne nous apporte pas d'enseignement immédiatement utilisable en matière d'équité. Ainsi, si une entreprise s'acquitte d'un montant important de prélèvements obligatoires, mais qui sont largement répercutés à ses employés membres des classes moyennes, l'effet redistributif sera moins important que si elle s'acquittait d'une plus petite quantité d'impôts mais que ceux-ci étaient répercutés intégralement sur quelques actionnaires beaucoup plus riches. La question de la nationalité des actionnaires ajoute évidemment un élément de complexité à l'analyse[25].

De même, il est délicat de tirer des conclusions claires de l'analyse de la progressivité des impôts payés par les entreprises. Si les « grandes » entreprises paient des taux d'imposition plus élevés que les « petites » entreprises, cela n'aura pas nécessairement d'effet positif sur la progressivité du système fiscal français (il faudrait pour cela, par exemple, que les entreprises

[25] Musgrave, P. B. (2001), *Taxing International Income: Further Thoughts*, 26 Brook. J. Int'l L.

répercutent massivement les impôts à leurs actionnaires et que les actionnaires des « grandes » entreprises soient en moyenne plus riches que les actionnaires des « petites » entreprises, ce qui ne correspond pas forcément à la réalité[26]).

Le débat public a tendance à personnaliser les entreprises et à leur appliquer des catégories qui ont été conçues pour les ménages. Il s'agit pourtant d'une erreur conceptuelle : si une entreprise paie moins d'impôts qu'une autre entreprise qui lui est, par ailleurs, comparable, on ne peut *a priori* en tirer aucune conclusion en matière de justice fiscale.

- Le niveau de contribution des entreprises dépend avant tout des règles posées par le législateur.

Cette seconde limite peut être illustrée à l'aide d'un exemple simple : supposons que le système fiscal ne taxe que les salaires et pas le capital. Dans ce cas, les entreprises qui opèrent dans un secteur intensif en travail (ex : les services aux entreprises) devraient s'acquitter de beaucoup plus d'impôts que les entreprises opérant dans un secteur intensif en capital (ex : l'industrie lourde). En observant qu'une société de conseil a une contribution fiscale bien supérieure à une aciérie qui génère une valeur ajoutée comparable, on ne pourrait tirer aucune conclusion d'ordre moral sur le comportement respectif des deux entreprises, qui ne font que se conformer au droit fiscal applicable. On pourrait en revanche s'interroger sur l'équité du dispositif fiscal prévu par le législateur, qui est ultimement responsable de cette différence.

De même, l'allocation du profit des entreprises multinationales entre les Etats où elles opèrent est déterminée par des normes de fiscalité internationales, qui sont notamment incorporées dans le droit positif français. Si une entreprise multinationale reconnait un profit de 100 en France et s'acquitte d'un IS de 25, cela correspond à un taux de 25 %, que nous pouvons comparer aux taux d'IS d'autres entreprises du même secteur. Le fait que cette entreprise reconnaisse un profit de 100 en France, plutôt que 50 ou 200 s'explique par l'application des normes de fiscalité internationales en vigueur aujourd'hui (en particulier, le principe de pleine concurrence) que les entreprises sont tenues de suivre. L'analyse comparative de ces normes internationales (le principe de pleine concurrence, BEPS, le nouveau cadre inclusif de l'OCDE, le projet de directive ACCIS, etc.) du point de vue de leur « équité inter-Nation[27] », c'est-à-dire de la manière dont leur application conduit à répartir le profit des multinationales entre les Etats, relève d'une problématique très intéressante, mais totalement distincte de celle que nous étudions ici[28].

Les analyses de comparaison qui sont présentées dans les chapitres suivants devraient donc avant tout être utilisées pour l'analyse du système fiscal français, bien davantage que pour porter un jugement sur une entreprise en particulier.

[26] Même si nous n'avons trouvé aucune analyse statistique portant spécifiquement sur ce point, un article récent conclut que les pays dans lesquels l'actionnariat des entreprises est plus concentré (donc avec plus de petites entreprises avec peu d'actionnaires et moins de grandes entreprises cotées en Bourse) sont également ceux ou les inégalités de patrimoines sont les plus importantes. Peter, A. (2019), « Owning up : closely held firms and wealth inequality », working paper.

[27] Musgrave, R. et Musgrave, P. B. (1972), « Inter-Nation Equity », *Modern Fiscal Issues: Essays in Honor of Carl S. Shoup*, edited by Richard Bird and John Head, Toronto University Press.

[28] Voir à ce sujet : Pellefigue, J. et Benzoni, L. (2013), « Replacer l'équité au cœur de la réglementation des prix de transfert : une perspective économique », *Revue de droit fiscal*, vol. 7.

3. Revue de littérature empirique

- Selon la comptabilité nationale, les entreprises ont payé environ 339 Md€ d'impôts directs en 2019 (hors crédit d'impôts), ce qui représente 14 % du PIB et 30 % de tous les prélèvements obligatoires. A titre de comparaison, les ménages étaient redevables de 453 Md€ d'impôts directs, soit 39 % des prélèvements obligatoires.
- Non seulement, les entreprises participent de manière significative aux recettes de l'Etat, mais elles contribuent aussi, et pour plus de la moitié, aux recettes fiscales directes des collectivités locales.
- En dix ans, le taux implicite moyen des prélèvements obligatoires des sociétés non financières rapportés à leur valeur ajoutée a été réduit de 1,2 point, passant de 21,8 % en 2010 à 20,6 % en 2019, selon la comptabilité nationale. Si la baisse des cotisations sociales employeurs sur les bas salaires a contribué, pour l'essentiel, à la baisse nette du taux implicite, les autres impôts sur les salaires et les principaux impôts de production sont restés très dynamiques sur la période.
- En 2019, la pression fiscale sur les sociétés non financières françaises apparaissait comme la deuxième plus élevée d'Europe, après la Suède. Rapportés à leur valeur ajoutée brute, les impôts payés par les sociétés non financières françaises se situent à un niveau supérieur à ceux de nos voisins.
- En étudiant la fiscalité des entreprises françaises, trois constats ont déjà été largement documentés par les travaux académiques existants :

(i) Le paiement des impôts paraît fortement concentré sur les plus grandes entreprises ;

(ii) Les entreprises multinationales afficheraient un taux moyen d'impôt sur les sociétés inférieur aux PME, et

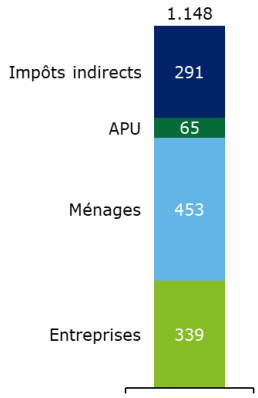
(iii) la fiscalité de production pèserait en priorité sur les entreprises industrielles et, particulièrement, sur les PME et les ETI.

La fiscalité des entreprises en France a fait récemment l'objet de nombreuses études, dont une liste est présentée en bibliographie. Nous essaierons ici de présenter quelques résultats concernant la typologie des prélèvements obligatoires payés par les entreprises, leur évolution historique, une comparaison européenne et la répartition des charges fiscales par catégorie d'entreprises.

3.1. Statistiques des prélèvements obligatoires payés par les entreprises en France

Au total, les entreprises se sont acquittées d'environ 339 Md€ d'impôts directs en 2019 (avant déduction des crédits d'impôts), ce qui représente 14 % du PIB et 30 % de tous les prélèvements obligatoires selon la comptabilité nationale. A titre de comparaison, les ménages étaient redevables de 453 Md€ d'impôts directs, soit 39 % des prélèvements obligatoires. Le solde était constitué des impôts indirects (291 Md€, soit 25 %) et des impôts versés par les administrations publiques (65 Md€, soit 6 %).

Figure 5. Répartition des prélèvements obligatoires en 2019 (Md€)



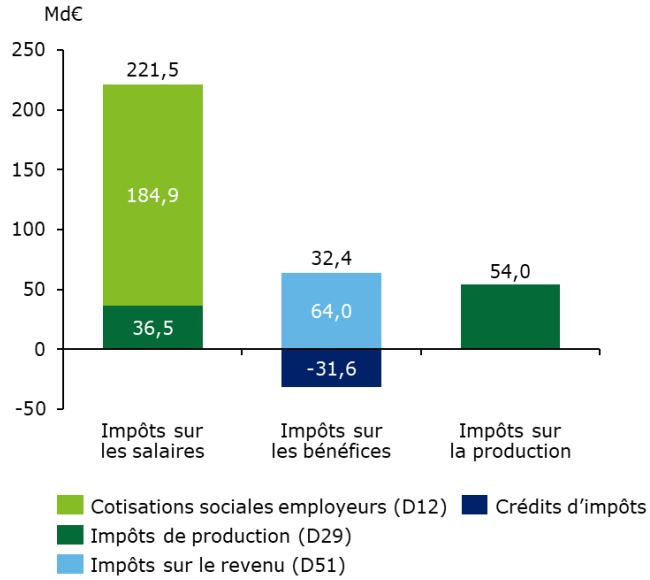
Source : Insee

Les prélèvements obligatoires directs dont les entreprises sont redevables peuvent être classés en trois catégories, en fonction de leurs assiettes :

- Les impôts sur les salaires,
- Les impôts sur les bénéfices, et
- Les impôts sur la production dont l'assiette est constituée du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée, du capital foncier et/ou de l'utilisation d'actifs fixes.

La Figure 6 ci-dessous présente le montant de ces différentes catégories de prélèvements obligatoires pour l'année 2019, selon la comptabilité nationale (*National Tax List* d'Eurostat). Avant déduction des crédits d'impôts, environ 65 % des prélèvements obligatoires directs des entreprises sont assis sur les salaires, 19 % sur les bénéfices et 16 % sur la production (actifs et soldes intermédiaires de gestion).

Figure 6. Répartition des prélèvements obligatoires payés par les entreprises par nature en 2019



Source : Insee et FIPECO

3.1.1. Les impôts sur les salaires

Les cotisations sociales employeurs constituent la principale source de prélèvements obligatoires venant des entreprises avec 185 Md€ prélevés en 2019 représentant 54 % de la fiscalité totale supportée par les entreprises françaises, selon la comptabilité nationale.

Au sein des prélèvements frappant le travail, on trouve également différents impôts sur les salaires et la main-d'œuvre (D291 en comptabilité nationale). On compte parmi eux les versements mobilité, la taxe sur les salaires, le forfait social, la taxe au profit du fonds national d'aide au logement (FNAL), la taxe d'apprentissage, la Participation des entreprises au développement de la formation professionnelle continue (PEFC), la Participation des entreprises à l'effort de construction (PEEC)[29], etc. Assis sur tout ou partie de la rémunération des salariés, ces impôts s'élevaient en 2019 à 37 Md€ et représentaient 11 % du total des prélèvements obligatoires.

3.1.2. Les impôts sur les bénéfices

Trois impôts sur les bénéfices peuvent être distingués : l'impôt sur les sociétés (IS), la contribution sociale sur les bénéfices (CSB), qui est une surtaxe due seulement par les grandes entreprises, ainsi que la retenue à la source qui taxe les bénéfices transférés à l'étranger. Tous trois représentent 19 % des prélèvements obligatoires acquittés par les entreprises. Notons également l'existence de nombreux crédits d'impôt tels que le Crédit d'impôt recherche (CIR), le Crédit impôt innovation (CII) ou le Crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE) dont la plupart peuvent être déduits du paiement de l'impôt sur les sociétés. Après déduction, les impôts assis sur les bénéfices tombent ainsi à 10 % du total.

[29] Classifiée comme étant un versement obligatoire à des organismes sociaux en échange de services rendus.

3.1.3. Les impôts divers sur la production

Les impôts divers sur la production (D292 en comptabilité nationale) sont de deux sortes :

- Les impôts pesant sur les soldes intermédiaires de gestion, dont les recettes s'élevaient à plus de 20 Md€ en 2019, soit 6 % des prélèvements obligatoires. Assujettie sur la valeur ajoutée fiscale, la Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE) est l'un des principaux impôts dits « de production ». Selon la *National Tax List* d'Eurostat, elle s'imputerait à 68 % sur le facteur travail et à 32 % sur le capital. Plusieurs impôts pèsent sur le chiffre d'affaires, c'est-à-dire sur la totalité de la production en valeur (et pas seulement sur la valeur ajoutée) : il s'agit essentiellement de la taxe sur les services numériques (TSN), des contributions du secteur pharmaceutique et au profit du Centre National du Cinéma et de l'image animée (CNC)[30] et de la contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S). Cette dernière pèse sur le facteur travail et le capital, ce qui la rapproche de la CVAE et de ses effets. Mais, étant un impôt sur le chiffre d'affaires, elle s'impute non seulement sur la valeur ajoutée produite sur le territoire national, mais également sur les intrants intermédiaires utilisés dans le processus de production, eux-mêmes soit produits sur le territoire soit importés. En déroulant la chaîne de production, la C3S frappe *in fine* le facteur travail, le capital et les produits importés.
- Les impôts pesant sur les actifs des entreprises. Au sein des impôts sur la production, de nombreuses taxes frappent le capital foncier des entreprises (sa propriété et/ou son exploitation) : les taxes foncières à la charge des entreprises sur le bâti (TFPB) et le non bâti (TFPNB), la cotisation foncière des entreprises (CFE), la taxe sur les bureaux (TSB) et les taxes sectorielles telles que la taxe sur les surfaces commerciales (Tascom), l'imposition forfaitaire sur les réseaux (IFER) et la taxe sur les pylônes. D'autres taxes, telles que la taxe sur les véhicules de société (TVS), sont dues dans le cadre de l'utilisation de certains actifs fixes. 11 % des prélèvements obligatoires des entreprises étaient dus sous la forme d'impôts sur les actifs (34 Md€) en 2019.

[30] Catégorisées dans les impôts sur les produits (D214 en comptabilité nationale).

Bien que la comptabilité nationale s'inspire, dans ses principes, de la comptabilité d'entreprise, elle s'en distingue nettement pour au moins quatre raisons en ce qui concerne la fiscalité :

(i) la comptabilité d'entreprise part de la vente du bien qu'elle a effectivement produit pour enregistrer tous les mouvements du compte de résultat, alors que la comptabilité nationale évalue la production au moment où elle a lieu[31] ;

(ii) les prélèvements obligatoires dans la comptabilité nationale ne tiennent compte que des prélèvements « sans aucune contrepartie directe et immédiate » de service public [32] ; considérées comme des versements obligatoires, la Taxe d'enlèvement des ordures ménagères, la Participation des employeurs à l'effort de construction, et avant 2019, la Participation des employeurs à la formation continue, ne sont comptabilisées dans aucune catégorie d'impôts en comptabilité nationale ;

(iii) certains prélèvements obligatoires (en particulier, les taxes sur le chiffre d'affaires), enregistrés dans le poste « Impôts, taxes et versements assimilés » en comptabilité d'entreprise, sont classés en « Impôts sur les produits », donc non considérés comme à la charge des entreprises selon la comptabilité nationale ; et

(iv) la comptabilité nationale étant une comptabilité en « droits constatés », le CICE est enregistré, comme tous les crédits d'impôt, au moment où la créance de l'entreprise sur l'Etat est constatée et pour le montant total de cette créance. Ainsi, la totalité des créances de CICE pour l'exercice 2018 étaient constatées en comptabilité nationale en 2019, alors qu'en comptabilité d'entreprise, seul le reliquat de CICE non consommés les exercices précédents pouvait apparaître en déduction de charges en 2019[33].

3.2. Les entreprises contribuent pour plus de la moitié aux impôts directs locaux

Une part non-négligeable des ressources fiscales des collectivités locales provient des impôts sur la production payés par les entreprises et tirés de leurs activités locales en France. En 2019, le produit de la fiscalité directe perçu par les collectivités locales s'est ainsi élevé à 95,7 Md€, auxquels les activités des entreprises ont contribué à hauteur de 39 %. Hors compensations et dégrèvements de l'Etat[34], les impôts déboursés par les entreprises se sont montés à 50 % des recettes fiscales directes nettes locales. D'autres contributions constituées de fractions de recettes sur les droits d'enregistrement (DMTO), les taxes énergétiques, la taxe sur les conventions d'assurance, le versement transport, la TVA, etc., sont également comprises dans le produit de la fiscalité locale (54,4 Md€ en 2019).

[31] cf. Des comptes d'entreprises à la comptabilité nationale (comptanat.fr) pour plus de détails.
[32] cf. Définition - Prélèvements obligatoires | Insee.
[33] Insee (2015), « 24 000 entreprises concentrent les deux tiers de la valeur ajoutée des secteurs principalement marchands », *Les entreprises en France*, p.17.
[34] Les dégrèvements sont pris en charge par l'Etat sur tout ou partie de la contribution due par les contribuables aux collectivités locales. Les compensations sont des allocations annuelles versées par l'Etat aux collectivités locales pour compenser des pertes de recettes fiscales entraînées par les exonérations et allègements de bases décidés par voie législative.

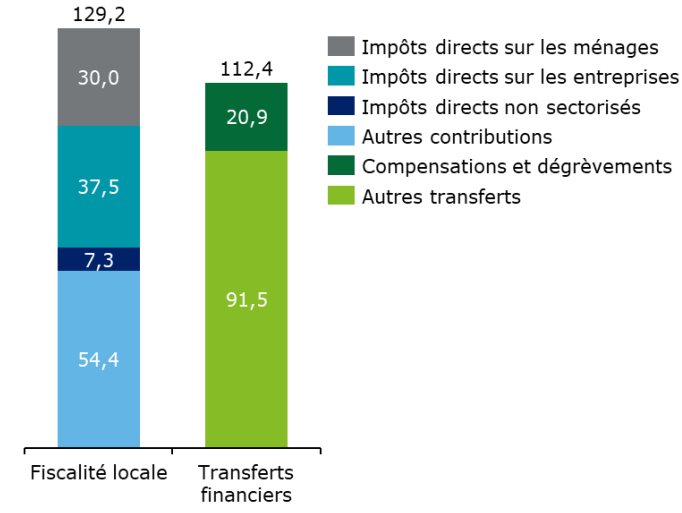
Tableau 2. Fiscalité locale directe par contribuable en 2019

Md€	Ménages	Entreprises	Non sectorisés
Taxe d'habitation	11,2		
Taxes foncières	18,8	14,9	
CFE		6,2	
CVAE		14,0	
IFER		1,6	
Tascom		0,8	
TEOM[35]			7,0
GEMAPI[36] et TASA[37]			0,3
Total	**30,0**	**37,5**	**7,3**
Compensations et dégrèvements	*20,9*		

Source : Direction générale des collectivités locales (DGCL)

Avec la suppression graduelle de la taxe d'habitation (près de 23 Md€ de manque-à-gagner), il est probable que les entreprises contribueront encore davantage au financement des collectivités locales et, ce, malgré la réduction de plus de 10 Md€ des impôts de production prévue dès 2021. Pour le surplus, notons qu'avec ces deux réformes, les transferts financiers de l'Etat (comprenant les prélèvements sur les recettes d'Etat d'impôts directs ou indirects et les compensations et dégrèvements d'impôts locaux) deviendront mécaniquement la principale source de financement des collectivités locales (112,4 Md€ en 2019).

Figure 7. Sources de financement des collectivités locales en 2019 (Md€)



Source : Cour des comptes, Insee

[35] Taxe d'enlèvement des ordures ménagères

[36] Taxe facultative finançant la gestion des milieux aquatiques et prévention des inondations et acquittée par les assujettis aux taxe foncières, à la taxe d'habitation et à la CFE.

[37] Taxe additionnelle spéciale annuelle permettant de financer les investissements en transports de la région Île-de-France.

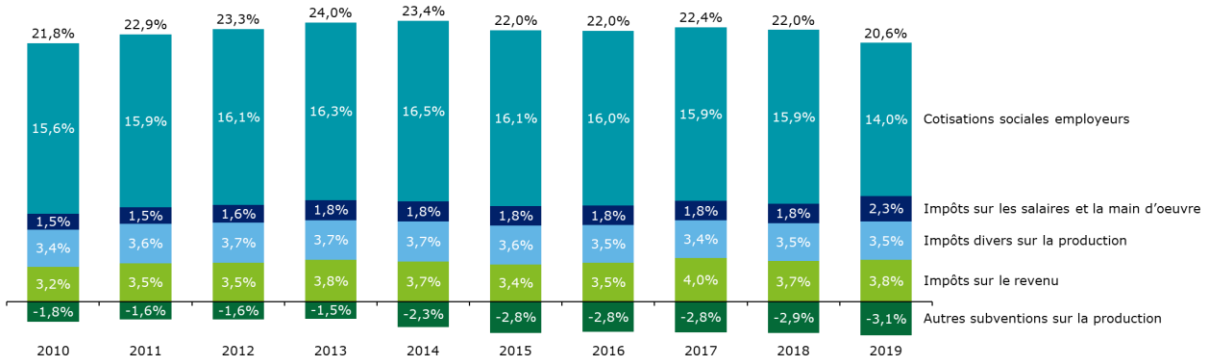
3.3. Evolution historique des prélèvements obligatoires payés par les entreprises

En dix ans, le taux implicite moyen des prélèvements obligatoires des sociétés non financières (SNF) rapportés à leur valeur ajoutée a été réduit de 1,2 point, passant de 21,8 % en 2010 à 20,6 % en 2019.

En proportion de leur valeur ajoutée, les cotisations sociales employeurs sont passées de 16,3 % en 2013 à moins de 14 % en 2019, à la faveur de la transformation du CICE en baisse de charges pérenne. A l'inverse, depuis 2010, les impôts sur la production ont progressé plus rapidement que le rythme de croissance des autres prélèvements obligatoires payés par les entreprises, et notamment des cotisations sociales patronales. Le dynamisme des impôts sur les salaires (« forfait social » et « versements transports »), des impôts fonciers (taxes foncières et CFE) et de la CVAE a contribué à l'augmentation nette des impôts sur la production, tandis que la C3S a été largement réduite sur la même période.

En ce qui concerne les impôts sur les bénéfices, de nombreuses taxes additionnelles[38], portant notamment sur les grandes entreprises, ont été instaurées sur la période 2010-2018, ayant entraîné une légère augmentation de leur poids dans la valeur ajoutée des SNF. Parallèlement, depuis 2014, les entreprises ont également bénéficié de la mise en place du CICE, comme le montre en négatif la Figure 8 ci-dessous.

Figure 8. Evolution des prélèvements obligatoires payés par les SNF, en % de la VA



Source : Insee

3.4. Comparaison européenne : une pression fiscale plus importante en France

On peut comparer, pour 2019, la pression fiscale pesant sur les SNF entre les principaux pays européens, en tenant compte des impôts sur la production, des cotisations sociales employeurs, des impôts sur le revenu et le patrimoine des entreprises et des crédits d'impôts/subventions sur la production dont elles bénéficient. Une telle comparaison laisse apparaître que la pression fiscale sur les SNF françaises est la deuxième plus élevée d'Europe, après la Suède. Rapportés à leur valeur ajoutée brute, les impôts payés par les SNF françaises (21 %) se situent à un niveau supérieur à ceux de nos voisins (14 % en Allemagne, 16 % au Royaume-Uni et en Espagne, et 20 % en Italie).

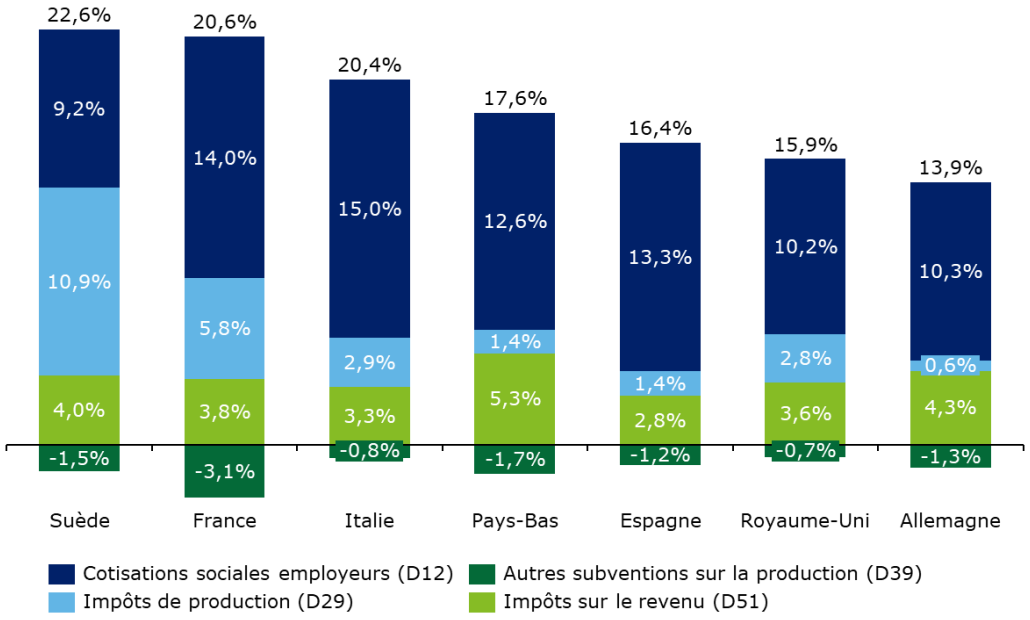
[38] Imposition forfaitaire annuelle, taxe de 3 % sur les dividendes, contribution exceptionnelle de 15 % de l'IS, contribution additionnelle de 15 % de l'IS.

En particulier, la France se distingue par un poids élevé des cotisations sociales employeurs (14 % de la valeur ajoutée), proche de celui de l'Italie (15 %), à comparer à 10 % en Allemagne et au Royaume-Uni, et des impôts sur la production avec 5,8 % de la valeur ajoutée, contre 2,9 % en Italie, 2,8 % au Royaume-Uni et 0,6 % en Allemagne. Le poids relativement élevé des prélèvements fiscaux en France s'explique également par la variété des bases d'imposition (travail, foncier, valeur ajoutée, chiffre d'affaires, etc.). En comparaison, les impôts des pays voisins reposent sur un nombre bien plus limité de bases d'imposition et de taxes :

- La Suède a des impôts sur la production plus élevés, car ils correspondent à des taxes sur les salaires, qui servent à financer des prestations sociales universelles économiquement proches des cotisations patronales de sécurité sociale,
- En Allemagne et au Royaume-Uni, l'impôt sur les sociétés représente la majeure partie des taxes et l'assiette de l'impôt foncier est de moindre importance,
- L'Italie est le seul pays, avec la France, à avoir mis en place une taxe sur la valeur ajoutée des activités productives, proche de la CVAE (mais nette, après déduction des amortissements),
- Aucun pays européen ne dispose d'un équivalent d'une taxe sur le chiffre d'affaires comme la C3S française (à l'exception des nouvelles taxes sur le chiffre d'affaires numérique).

Il faut également noter que les crédits d'impôts représentent, du fait du CIR et du CICE, une part nettement plus importante en France - 3,1 % de la VA - contre 1,3 % en Allemagne, 0,8 % en Italie et 0,7 % au Royaume-Uni.

Figure 9. Comparaison des taux de prélèvements obligatoires entre pays européens, en % de la VA



Source : Eurostat

3.5. Répartition des prélèvements obligatoires par catégorie d'entreprises

Une enquête de l'Afep[39] sur l'année 2018 a montré que les grands groupes français ont contribué à hauteur de 20 % aux prélèvements obligatoires, soit une part plus importante que leur contribution au PIB (14 %) et à l'emploi (13 %). En particulier, les 102 plus grandes entreprises assumeraient 17 % de l'impôt sur les sociétés.

En rapportant le montant de l'impôt sur les sociétés payé par les entreprises au montant des bénéfices, l'Institut des Politiques Publiques (IPP)[40] estime que le taux d'imposition moyen sur les sociétés en France oscille autour de 20 % entre 2005 et 2015. Cette moyenne diffère fortement selon la taille de l'entreprise. Les multinationales ont un taux moyen d'impôt sur les sociétés de 17,8 % en 2015, contre 23,7 % pour le PME. Soit un écart de près de 6 points. Même si cette différence demeure importante, elle s'est nettement réduite en dix ans. En 2005, les grandes entreprises avaient un taux moyen de 10 %, contre 27,7 % pour les PME, soit un écart d'environ 18 points.

Les auteurs ont également évalué l'impact du CIR et du CICE qui, même s'ils ne concernent pas l'imposition des bénéfices, jouent sur le montant total d'impôts payé par les entreprises. Ils estiment qu'en comptabilisant le CIR, le taux moyen d'imposition tombe à 18,9 % en 2015 puis à 12,2 % avec le CICE. Les PME bénéficient plus fortement du CICE et les grandes entreprises du CIR, observent-ils. En cumulé, les deux crédits d'impôts font tomber à 7,7 % le taux d'imposition des grandes entreprises et à 13,9 % celui des PME.

Enfin, selon l'Institut Montaigne[41], la fiscalité de production pèserait en priorité sur les entreprises industrielles et, particulièrement, les PME et ETI, pour deux raisons :

- Industrie *vs* services : du fait de leurs structures (besoins en termes d'espace), à chiffre d'affaires égal, les entreprises industrielles paieraient 10 % de fiscalité de production de plus que les entreprises de service ;
- PME / ETI *vs* grands groupes : les PME et les ETI ne bénéficient pas des régimes d'exemption s'appliquant aux TPE et n'ont pas les capacités d'optimiser leurs contributions fiscales, comme peuvent le faire les grandes entreprises.

Les ETI supporteraient ainsi 47 % de la CFE, 63 % de la C3S et 52 % de la CVAE, de l'industrie alors qu'elles représentent moins de 28 % des immobilisations corporelles (capital) et 23 % du PIB industriel.

[39] AFEP (2019), « Enquête sur le poids des prélèvements obligatoires (PO) acquittés par les entreprises de l'AFEP » (Enquête-sur-les-prélèvements-obligatoires_12-juillet-2019.pdf (afep.com))

[40] Bach, L., Bozio, A. et Malgouyres, C. (2019), « L'hétérogénéité des taux d'imposition implicites des profits en France : constats et facteurs explicatifs », *Rapport IPP, n° 21*.

[41] Institut Montaigne et METI (2019), « Taxes de production : préservons les entreprises dans les territoires » (https://www.institutmontaigne.org/publications/taxes-de-production-preservons-les-entreprises-dans-les-territoires)

4. Analyse générale de la contribution des entreprises aux charges publiques

- La charge des prélèvements obligatoires directs est très concentrée sur les plus grandes entreprises : les 10 % des plus grands contributeurs de notre échantillon contribuent au paiement de 80 % des prélèvements obligatoires totaux.
- Chaque type de prélèvements obligatoires (salaires, production et bénéfices) est globalement progressif. En d'autres termes : plus la base taxable est importante, plus le taux d'imposition est élevé. La principale exception à ce principe concerne les impôts de production qui sont régressifs en début de distribution : les plus petites entreprises paient un taux d'imposition plus élevé que les moyennes.
- Si l'on souhaite comparer les contributions fiscales totales des entreprises françaises, la valeur ajoutée semble le meilleur estimateur synthétique de leur capacité contributive. La distribution du ratio prélèvements obligatoires directs / valeur ajoutée montre une assez grande hétérogénéité, avec 50 % des entreprises du milieu de la distribution qui ont un taux entre 23 % et 31 %, et une médiane à 27 %.
- L'hétérogénéité des taux de prélèvements obligatoires se retrouve dans la distribution des taux sur les salaires, tandis que la distribution des taux sur les bénéfices est beaucoup plus homogène.
- Cette hétérogénéité s'explique très majoritairement par deux variables réelles : l'arbitrage capital/travail et l'appartenance à un secteur d'activité. Toutes choses égales par ailleurs, plus la valeur ajoutée d'une entreprise est allouée aux salaires, plus son taux d'imposition sera élevé. De même, deux entreprises comparables du point de vue de l'arbitrage capital/travail auront, en moyenne, un taux de contribution différent en fonction de leur secteur d'activité.
- Les secteurs d'activités ont des taux de contribution différents essentiellement en raison de l'existence de taxes sectorielles et de régimes de sécurité sociales différents. Ils peuvent être répartis en trois groupes :
    - ceux qui ont un taux de contribution moyen élevé (~35 %) : construction, commerce, et énergie, eau et traitement de déchets.
    - ceux qui ont un taux moyen (~30 %) : industrie manufacturière, transport, hébergement-restauration, activités immobilières, services non marchands et services aux ménages.
    - ceux qui ont un taux plus faible (~25 %) : agriculture, hébergement/restauration, technologies de l'information et de la communication et services aux entreprises.
- On peut confirmer que les ETI ont en moyenne un taux de contribution plus élevé que les Grandes Entreprises et les PME, essentiellement en raison d'un recours plus important au travail et d'un taux d'impôt sur les bénéfices plus élevé.
- On constate également que les entreprises étrangères ont en moyenne un taux de contribution plus élevé que les entreprises françaises, pour les mêmes raisons (recours plus important au travail et taux d'impôt sur les bénéfices plus important que les entreprises françaises).

Nous détaillerons dans cette partie les résultats issus de l'analyse de notre base concernant :

- Les inégalités de paiement des prélèvements obligatoires
- La progressivité des taux de PO, pour chaque catégorie de prélèvements obligatoires
- La distribution des taux de contribution, et ses principales causes.

4.1. Inégalités de paiement des prélèvements obligatoires

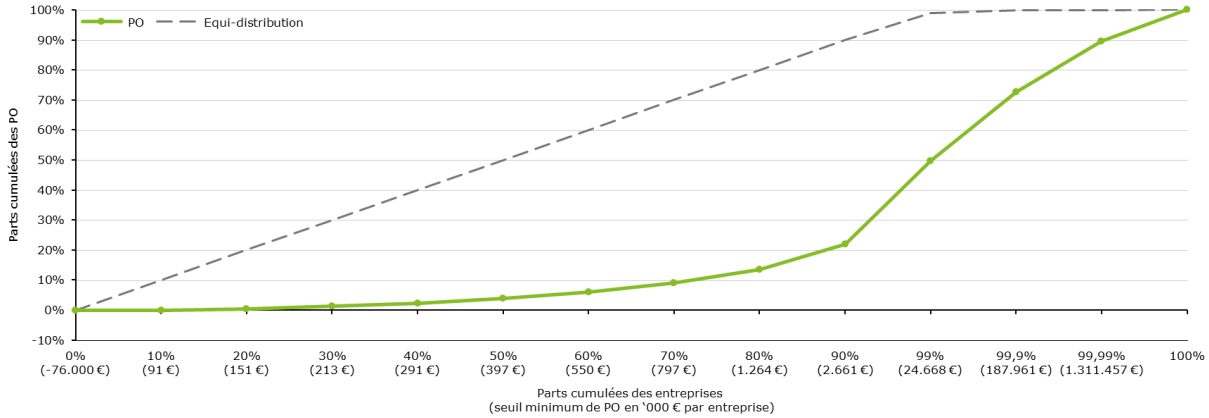
On peut tout d'abord s'intéresser aux inégalités relatives aux charges de prélèvements obligatoires acquittées par les entreprises de notre échantillon.

La manière la plus classique pour représenter ce type d'analyse est de la représenter sous la forme d'une courbe de Lorenz. Cette courbe est la représentation graphique de la fonction qui associe à la part x% des entreprises (en abscisses) la part y% des prélèvements obligatoires qu'elles génèrent (en ordonnées). Cette courbe montre, par exemple, que les 10 % des plus grands contributeurs en France contribuent au paiement de 80 % des prélèvements obligatoires totaux.

Etant donné la très forte concentration des paiements chez les plus grands contributeurs, nous avons adopté une échelle logarithmique, en présentant d'abord les déciles (les 10 % des contributeurs les plus faibles), puis en détaillant le top 10 %, 1 %, 0,1 % et 0,01 % des contributeurs.

La courbe en pointillé au-dessus de la courbe de Lorenz montre ce que serait une distribution équitable (i.e. si chaque entreprise payait la même quantité d'impôts).

Figure 10. Courbe de Lorenz des paiements de prélèvements obligatoires par unité légale



La Figure 10 présentée ci-dessus montre une très grande concentration du paiement des prélèvements obligatoires :

- le dernier 10 % (décile) s'acquitte de 78 % des prélèvements obligatoires .
- le dernier 1 % (centile) s'acquitte de 50 % des prélèvements obligatoires ;
- le dernier 0,1 % (millime) s'acquitte de 27 % des prélèvements obligatoires ; et

- le top 0,01 % des entreprises (déci-millime) s'acquitte de 10 % des prélèvements obligatoires.

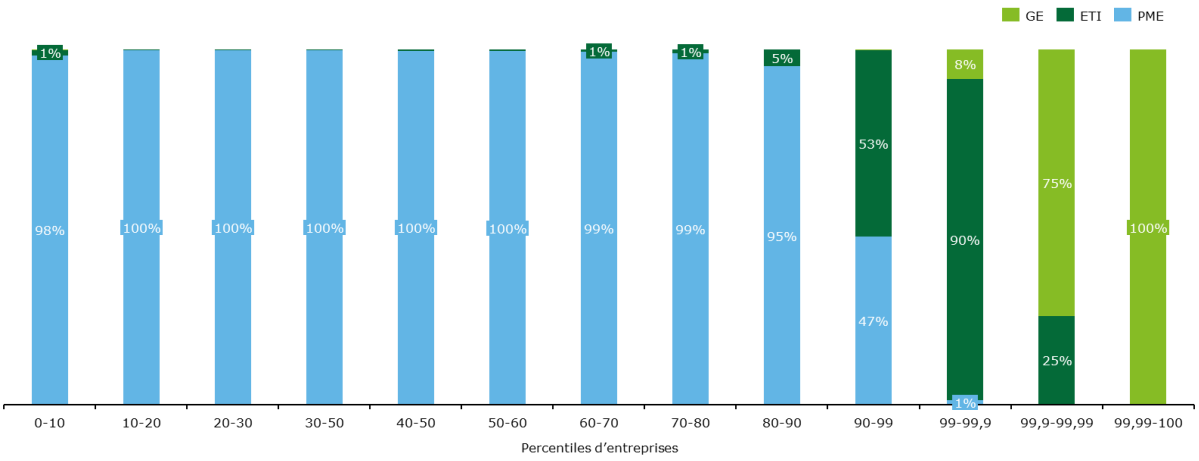
En termes de montants :

- Un faible nombre d'entreprises s'acquitte de prélèvements obligatoires négatifs. Un examen des entreprises concernées montre qu'il s'agit d'entreprises avec une substance faible (de type holding) et un solde négatif d'IS. Il peut s'agir de sociétés mères d'intégration fiscale avec un produit d'IS issu de leurs filiales, d'entreprises reprenant des provisions d'IS ou d'entreprises de R&D qui bénéficient de larges crédits d'impôts (CIR, en particulier).
- 80 % des entreprises de notre échantillon paient moins de 1,2 M€ de prélèvements obligatoires.
- Le top 0,01 % des entreprises paie au moins 1,3 Md€ de prélèvements obligatoires.

Afin d'identifier la typologie des principaux contributeurs en prélèvements obligatoires, la Figure 11 présente la composition de l'ensemble des quantiles par catégorie d'entreprises (PME, ETI ou Grandes Entreprises). Sans surprise, le dernier centile est composé quasiment exclusivement de Grandes Entreprises et ETI, qui s'acquittent collectivement de 50 % des prélèvements obligatoires de notre échantillon.

A titre d'information, 5 % des PME se situent dans le dernier décile, contre 87 % des ETI[42] et 88 % des Grandes Entreprises.

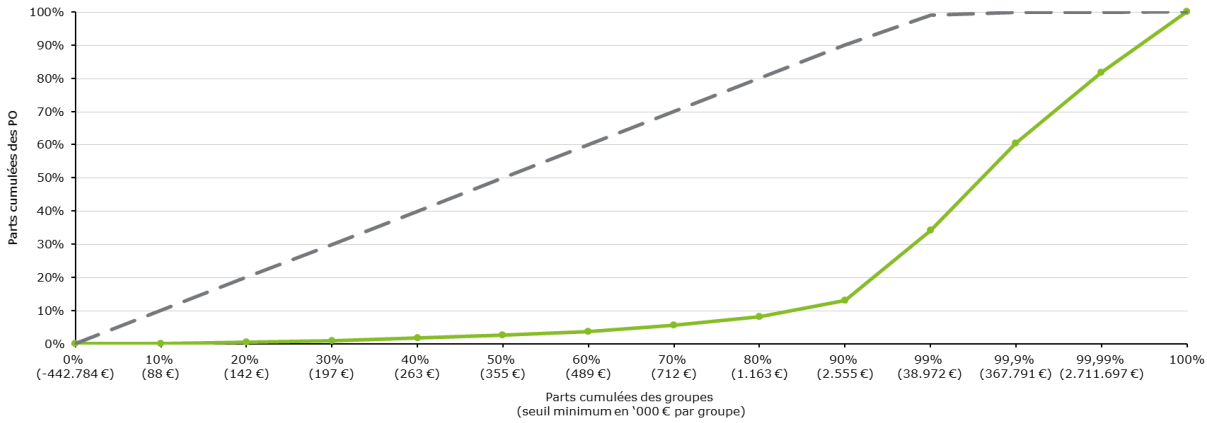
Figure 11. Répartition des quantiles de la courbe de Lorenz par catégorie d'entreprises



Une analyse similaire de la concentration des prélèvements obligatoires par groupe d'entreprises (au sens capitalistique[43]) et non plus par entité légale met en avant une concentration encore plus forte sur le haut de la distribution. Comme cela est illustré dans la Figure 12 ci-dessous, le dernier décile contribue à plus de 85 % des prélèvements obligatoires (contre 78 % pour les unités légales) et le dernier centile contribue pour 65 % (contre 50 % pour les unités légales).

[42] Certaines ETI, détentrices de brevets, peuvent ne pas réaliser de CA, ni payer de prélèvements obligatoires.
[43] Pour être considérée comme tête de groupe, une entité doit disposer d'au moins 25 % du capital social et/ou des droits de vote de toutes les entités en amont de l'entreprise considérée.

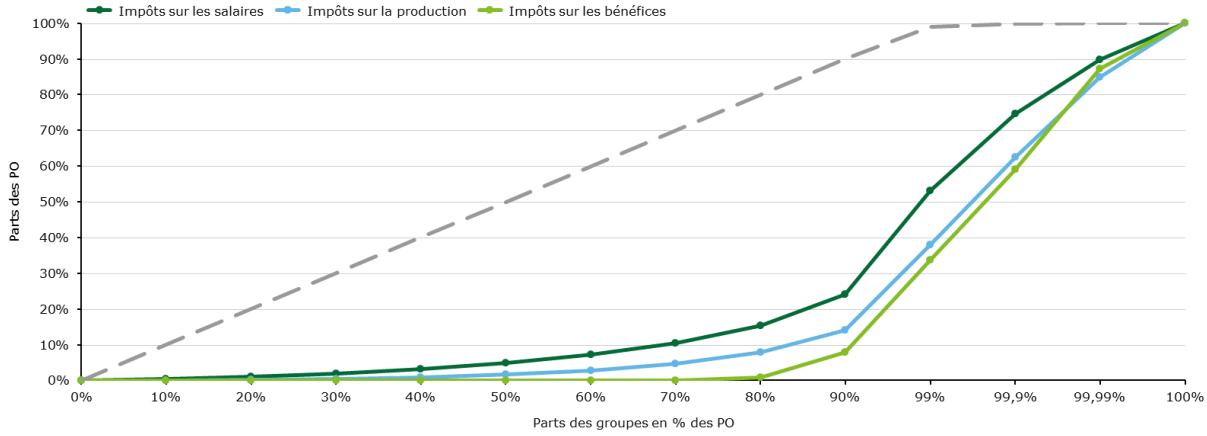
Figure 12. Courbe de Lorenz du paiement des prélèvements obligatoires par groupe



Enfin, une analyse par catégorie de prélèvements obligatoires montre une forte concentration générale, avec des nuances :

- Les prélèvements obligatoires sur les salaires sont moins concentrés que la moyenne des prélèvements obligatoires, le top 10 % des contributeurs ne représente que 75 % du montant total de prélèvements obligatoires.
- A l'inverse, les prélèvements obligatoires sur les bénéfices apparaissent extrêmement concentrés avec le top 20 % des entreprises qui s'acquitte de la quasi-totalité des prélèvements obligatoires.

Figure 13. Courbe de Lorenz des unités légales par catégorie d'impôts



Notre échantillon ne comprenant qu'une centaine de milliers d'entreprises, sur un total d'environ 4 millions, l'extrapolation de ces données à l'économie entière aboutirait à une concentration encore beaucoup plus forte, ce qui correspond globalement à la démographie des entreprises françaises, avec une contribution prépondérante des grandes entreprises et ETI à la valeur ajoutée nationale.

4.2. Progressivité de différentes catégories de prélèvements obligatoires

La progressivité d'un impôt désigne l'évolution de son taux en fonction de la croissance de la base imposable. Lorsque la base augmente, si le taux augmente également, l'impôt est dit progressif (c'est le cas de l'impôt de le revenu en France, par exemple), si le taux reste stable, l'impôt est dit proportionnel (TVA par exemple), si le taux baisse, l'impôt est dit régressif (ce qui semble être le cas du système fiscal français dans son ensemble, passé un certain seuil de revenu[44]).

Il est difficile de réaliser une analyse de progressivité des prélèvements obligatoires payés par les entreprises aussi simplement que ce qui a été fait pour les ménages. Comme cela a été évoqué en introduction, la capacité contributive d'une entreprise est multidimensionnelle et la quantité de prélèvements obligatoires dont elle s'acquitte dépend de son mix de facteurs de production et des profits qu'elle réalise.

Pour pallier cette difficulté, nous avons calculé des taux d'imposition pour chaque catégorie de prélèvements obligatoires, afin d'identifier des potentielles spécificités dans leur progressivité :

- Un taux de prélèvement obligatoire sur les salaires correspondant aux prélèvements obligatoires assis sur les salaires rapportés aux salaires et traitements ;
- Un taux de prélèvements obligatoires sur la production, correspondant aux prélèvements obligatoires sur la production, rapportés à la VA (ce dénominateur nous a semblé le plus pertinent puisqu'en pratique de nombreux impôts de production sont calculés sur la base de la VA) ;
- Un taux de PO sur les bénéfices, correspondant aux prélèvements obligatoires assis sur les bénéfices rapportés aux bénéfices avant impôts.

Pour chacune des catégories, seules les entreprises ayant une base positive au dénominateur (e.g. : VA, bénéfices, rémunérations) ont été retenues. Enfin, pour appréhender de potentiels effets spécifiquement liés au haut des assiettes, nous avons analysé plus particulièrement le dernier décile (90 %), le dernier centile (99 %) et le dernier millime (99,9 %).

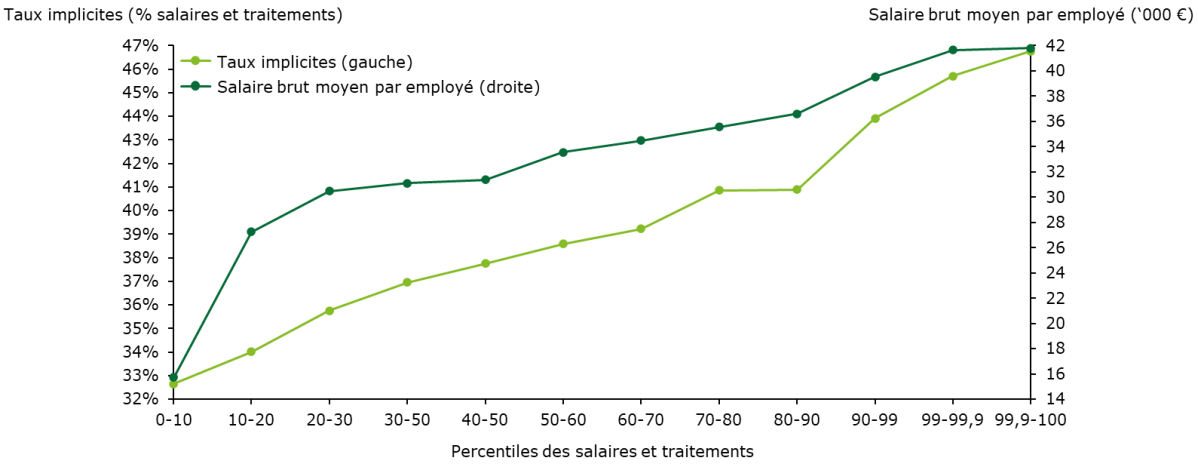
Il ressort de cette analyse fine que les différents types de prélèvements sont globalement progressifs, avec quelques exceptions pour les observations extrêmes qui sont discutées dans les sections suivantes.

4.2.1. Progressivité des impôts assis sur la masse salariale

La Figure 14 met en avant une très forte progressivité du taux implicite des prélèvements obligatoires assis sur la masse salariale. Ce taux, calculé comme les prélèvements obligatoires assis sur les salaires rapportés aux salaires et traitements, est inférieur à 33 % pour les entreprises du premier décile de salaires, et supérieur à 46 % pour le dernier millime, avec une hausse des taux graduelle et quasi-constante.

[44] Cf. Landais et al., *op. cit.*

Figure 14. Progressivité des taux implicites des prélèvements obligatoires sur les salaires



Comme on le constate, le taux implicite de PO sur les salaires est croissant avec la masse salariale de l'entreprise. Cela s'explique pour les raisons suivantes :

- Les prélèvements obligatoires sur les salaires sont croissants en fonction du niveau de salaire (les plus hauts salaires cotisent davantage).
- Les plus grandes entreprises, du point de vue de la masse salariale, versent en moyenne, des salaires plus élevés à leurs employés.

Plus précisément :

1- Les taux de certaines cotisations sociales employeurs sont progressifs (comme l'assurance maladie-maternité-invalidité-décès, les allocations familiales et les cotisations aux caisses de retraites), avec des seuils de taux en fonction du salaire brut de l'employé.

2- Les mesures de réduction du coût du travail, et notamment celles ciblées sur les bas salaires depuis le début des années quatre-vingt-dix, ont fortement contribué à réduire la charge fiscale pour les salaires autour du SMIC[45] :

- Les premières mesures d'allégement des cotisations sociales employeurs prises à partir de 1993 étaient centrées sur les salaires inférieurs à 1,3 fois le SMIC. Elles ont ensuite été étendues au début des années 2000 pour compenser la hausse du coût du travail du fait de la réduction du temps de travail (passage aux 35 heures), puis unifiées dans le dispositif « réduction Fillon » en 2005 en fixant le seuil de sortie du dispositif à 1,6 fois le SMIC.
- En 2015, le Pacte de responsabilité et de solidarité a prolongé l'effort de réduction du coût du travail, avec une baisse de 1,8 point des cotisations sociales, jusqu'à 1,6 fois le SMIC, puis jusqu'à 3,5 fois le SMIC en 2016.

[45] L'Horty, Y., Martin, P. et Mayer, T. (2019), « Baisses de charges : stop ou encore ? », *Notes du conseil d'analyse économique,* vol. 49, no. 1.

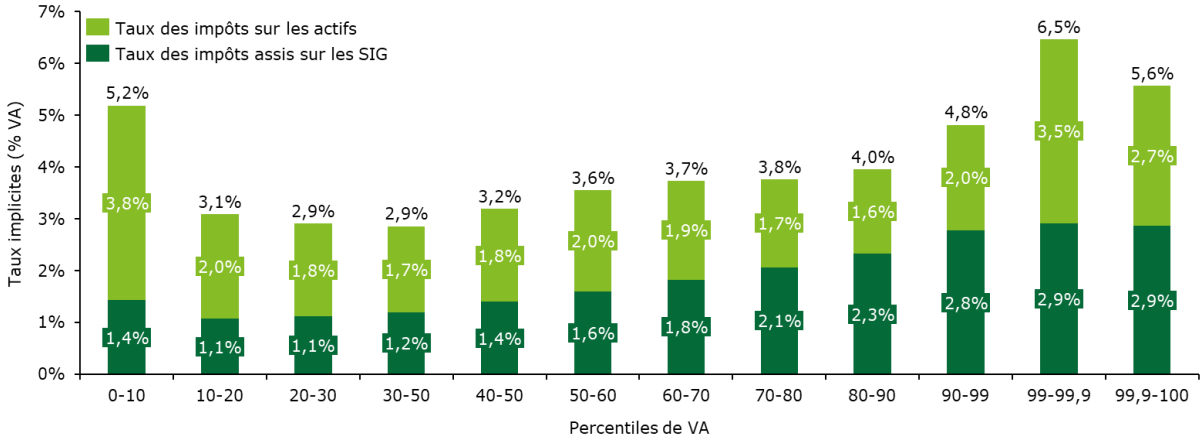
- Enfin, la transformation du CICE en baisse de charges en 2019, année de cette étude, a induit comptablement une hausse de l'impôt sur les sociétés, compensée en partie par un allégement de 4 points des cotisations sociales employeurs au niveau du SMIC (avec un point de sortie à 1,6 fois le SMIC).

Si les employés à bas salaire se retrouvent davantage dans les entreprises à faible masse salariale (ce qui est cohérent avec l'évolution du salaire moyen), cela contribuerait également à la progressivité des taux de PO.

4.2.2. Progressivité des impôts sur la production

La Figure 15 montre également une progressivité globale des impôts sur la production (en pourcentage de la valeur ajoutée). Cette progressivité est toutefois moins linéaire, puisqu'on observe un pic de taux dans le bas de l'échelle :

Figure 15. Progressivité des taux implicites des impôts sur la production



Les entreprises des deux premiers déciles en termes de valeur ajoutée (c'est-à-dire les 20 % des entreprises ayant la plus faible valeur ajoutée) ont un taux de prélèvement obligatoire relativement élevé en raison des impôts fonciers qui représentent une part importante de leurs impôts de production et qui sont indépendants du niveau de valeur ajoutée. Ce type d'impôts représente un coût fixe, qui peut absorber une partie importante de la valeur ajoutée lorsque celle-ci est faible.

Les impôts sur la production acquittés par les entreprises présentent cependant également d'importants mécanismes redistributifs.

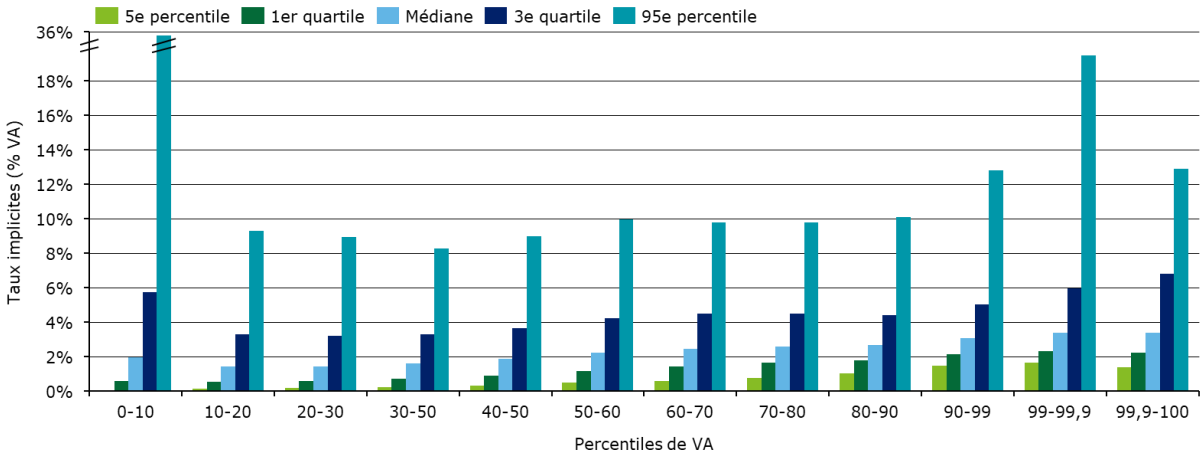
La progressivité des impôts sur la production, observable à partir du 3^{e} décile, vient principalement du fait que les impôts frappant les soldes intermédiaires de gestion (« SIG »), qui comprennent la CET et la C3S, sont soit progressifs (la CVAE, bien qu'assise sur la valeur ajoutée fiscale, a un taux progressif par rapport au chiffre d'affaires), soit exonérés sous un certain seuil (la C3S a un abattement sous 19 M€ de chiffre d'affaires).

Du côté des impôts sur les actifs, la progressivité intervient principalement du fait de la CFE et de la taxe foncière :

- entre tailles d'entreprises, avec l'exonération des microentreprises et les bases minimums,
- selon les marges réalisées, avec le plafonnement de la CET par rapport à la VA,
- selon la localisation des entreprises, avec l'existence d'exonérations ou de taux réduits de CFE et versements mobilité dans des territoires à revitaliser, et
- selon l'intensité en capital et la structure du bilan.

La forte hétérogénéité des taux dans le haut de la distribution confirme les effets de seuil déjà observés par Camille Urvoy pour la CVAE[46] : les entreprises des centiles 90 à 100 sont taxées très différemment pour des valeurs ajoutées pourtant similaires, puisque (i) les taux de la CVAE sont progressifs par rapport au CA et (ii) la plupart des impôts sur la production sont assis sur des bases très éloignées de la VA (ex : valeurs locatives pour la CFE et les taxes foncières). Par exemple, au dernier centile, 25 % des entreprises ont un taux inférieur à 2,3 %, lorsque 25 % ont un taux supérieur à 6,0 %. Ainsi, à valeur ajoutée équivalente, le poids des impôts de production dans la valeur ajoutée peut passer du simple à quasiment le triple, comme le montre la Figure 16.

Figure 16. Distribution des taux implicites des impôts sur la production



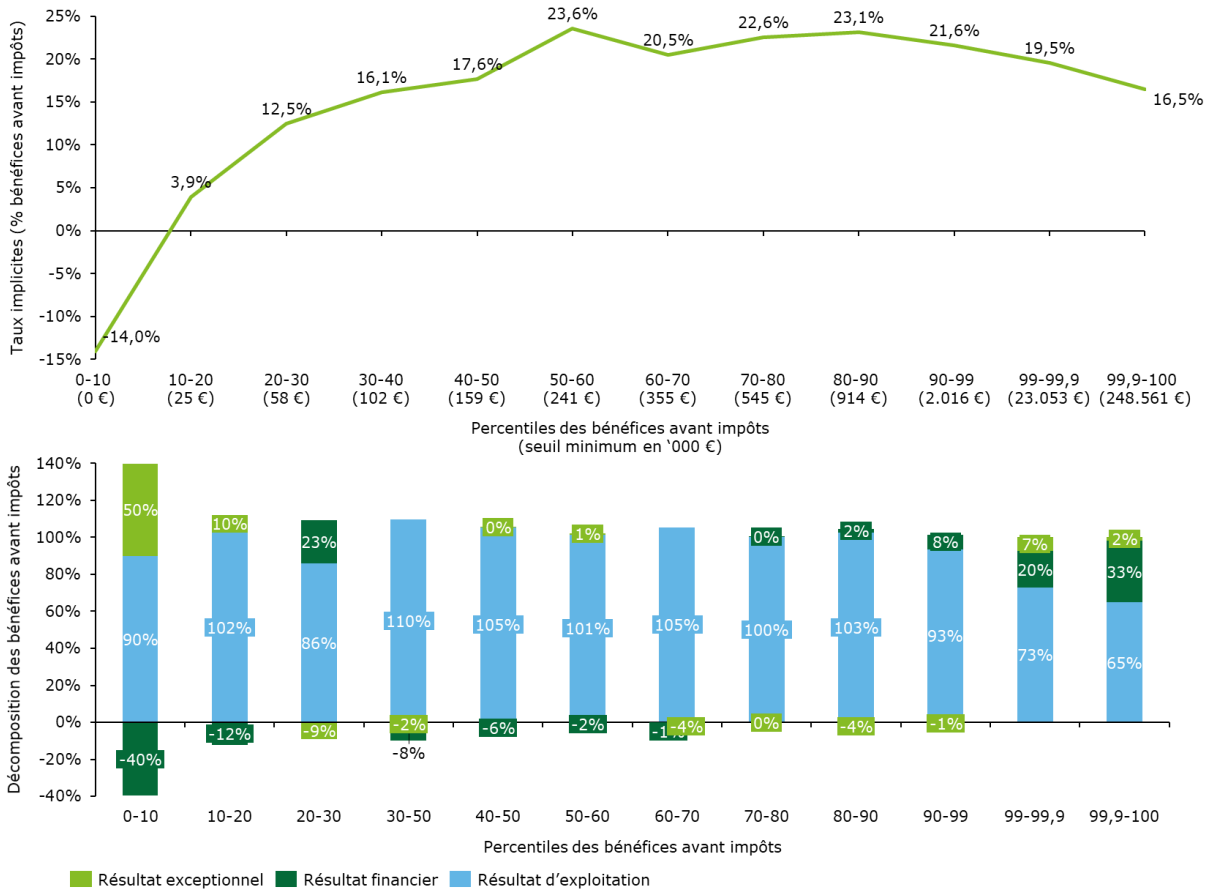
Concernant la baisse des taux implicites observée dans le dernier millime qui provient des impôts sur les actifs, celle-ci peut s'expliquer par les nombreuses taxes sectorielles qui frappent les plus grandes entreprises, voire par des divergences de taux appliqués aux taxes locales entre territoires (en particulier, les taxes foncières). Cela pourrait aussi traduire la capacité d'attractivité des collectivités locales qui jouent des taux d'imposition pour attirer des entreprises dans leurs territoires.

4.2.3. Progressivité des impôts sur les bénéfices

Concernant les impôts sur les bénéfices, la courbe de progressivité (Figure 17) est croissante jusqu'au 9e décile et tend vers un taux moyen d'environ 23 % pour les hauts bénéfices[47].

[46] Urvoy, C. (2019), « Impôts sur la production : quel impact sur la compétitivité ? Analyse de trois taxes sur données d'entreprises », Focus du CAE, n° 35-2019, juin.
[47] Notons que notre analyse a été réalisée pour l'année 2019, avant la baisse du taux d'IS.

Figure 17. Progressivité des impôts sur les bénéfices par rapport aux bénéfices avant impôts (haut) et décomposition des bénéfices avant impôts (bas)



Cette progressivité peut s'expliquer par le fait que les bénéfices des entreprises sont imposés à des taux progressifs qui, en 2019, étaient fixés à 15 % pour la part des bénéfices inférieure à 38.120 €[48], à 28 % pour la part des bénéfices inférieure à 500.000 €, puis au-delà à 31 % pour les entreprises ayant moins de 250 M€ de chiffre d'affaires ou à 33,33 % pour les entreprises ayant plus de 250 M€ de chiffre d'affaires. A ceci s'ajoute une contribution sociale additionnelle de 3,3 % de l'IS pour les sociétés dont le montant de l'IS excède 763.000 € (cette cotisation additionnelle s'appliquant sur le différentiel de l'IS dû et ce seuil de 763.000 €). L'effet de ces taux réduits sur la progressivité est observable du 1er décile au 6e décile.

Toutefois, à partir du dernier décile, c'est-à-dire les 10 % d'entreprises payant le montant de bénéfices avant impôts le plus élevé, les taux implicites d'impôts diminuent pour atteindre 16,5 % dans le dernier millime.

[48] Pour les sociétés dont le chiffre d'affaires est inférieur à 7,63 M€.

Cette diminution peut s'expliquer par l'importance du résultat financier des entreprises de cette taille (représentée dans le bas de la Figure 17). Les plus grandes entreprises en France sont en effet têtes de groupes multinationaux et perçoivent, à ce titre, des dividendes de leurs filiales étrangères. Ces dividendes, qui correspondent à un profit déjà taxé à l'étranger, sont très faiblement imposés en France afin d'éviter les doubles impositions [49], ce qui fait naturellement baisser le taux d'impôt sur les bénéfices – puisque cela accroit le dénominateur (le résultat avant impôts, qui inclut le résultat financier) tout en maintenant quasi stable le numérateur (les impôts sur les bénéfices). Ainsi, la baisse du taux dans le haut du spectre est probablement un effet d'optique lié à la composition du résultat courant avant impôt. Une analyse qui prendrait le résultat fiscal comme dénominateur, ferait certainement apparaitre des taux beaucoup plus stables.

Enfin, les taux négatifs ou faibles observés dans les deux premiers déciles peuvent s'expliquer par des crédits d'impôts octroyés aux entreprises (CIR, CICE, etc.) qui réalisent un profit très faible.

4.3. Analyse de la distribution des taux de contribution

Les prélèvements obligatoires payés par une entreprise donnée dépendent *a priori* de très nombreux paramètres : sa valeur ajoutée, le secteur dans lequel elle opère, les facteurs de production qu'elle utilise (capital / travail), la quantité de bénéfices qu'elle réalise, etc.

Nous avons étudié au chapitre précédent l'évolution des taux de PO en fonction de la base taxable. On peut désormais s'intéresser plus largement à la forme de la distribution des prélèvements obligatoires dans l'économie française. Il s'agit ici de comprendre si cette distribution est très resserrée autour de sa moyenne, c'est-à-dire si une majorité d'entreprise paient des taux de PO comparables ou si, au contraire, la distribution est très large et, on observe des niveaux de contribution très différents d'une entreprise à l'autre. Dans ce dernier cas, on pourra alors tenter d'identifier plus précisément les déterminants du taux de PO pour comprendre les caractéristiques qui conduisent une entreprise à payer plus ou moins de prélèvements obligatoires en France.

Cette analyse sera réalisée en trois étapes : tout d'abord, nous tâcherons de trouver la meilleure mesure de la « capacité contributive » des entreprises. Nous donnerons ensuite des représentations graphiques du taux de PO et de ses composantes par catégorie de prélèvements obligatoires. Enfin, nous recourrons à des méthodes économétriques pour identifier les principaux facteurs déterminant le taux de PO payés par une entreprise.

4.3.1. Calcul et représentation du taux de contribution

Le taux de contribution est le ratio, ou quotient, des prélèvements obligatoires payés au regard d'une mesure de la capacité contributive de l'entreprise.

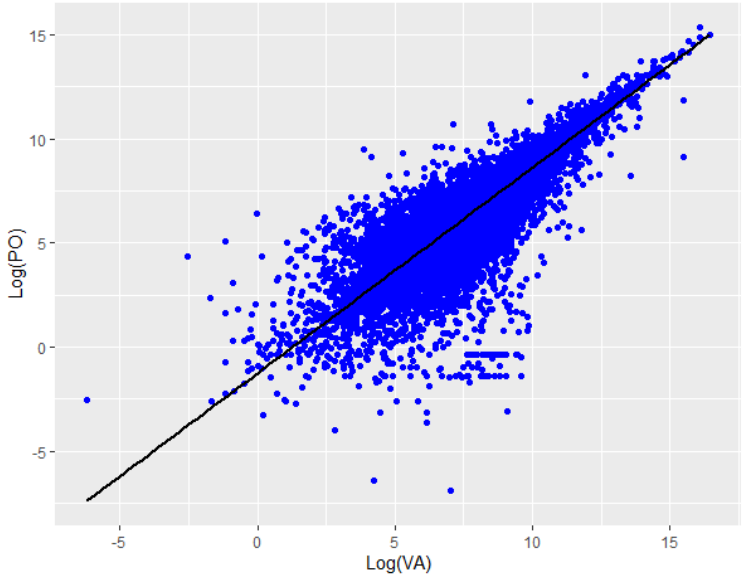
[49] Les dividendes distribués par une filiale à sa société mère (qui en détient au moins 5 % du capital social) sont exonérés d'impôts à hauteur de 95 % de leur montant, seule une quote-part de frais et charges égale à 5 % du montant de ces dividendes étant alors imposée.

Comme vu en introduction, la capacité contributive est une grandeur multidimensionnelle, puisque les prélèvements obligatoires sont assis sur une multiplicité de bases imposables. Si l'on souhaite ne retenir qu'un seul indicateur économique au dénominateur de notre ratio, pour des raisons d'intelligibilité des données, il convient donc de prendre l'indicateur économique des entreprises le plus corrélé au montant total des prélèvements obligatoires qu'elles paient en moyenne.

Bien qu'elle ne soit pas en mesure de prendre en considération toutes les caractéristiques inhérentes à chaque entreprise ayant une incidence sur les bases d'imposition (arbitrage capital/travail, taux de marge, pouvoir de fixation des prix, capacité d'investissement, différences technologiques, financement par la dette ou les fonds propres, etc.), la valeur ajoutée comptable semble être l'indicateur le plus pertinent pour représenter la capacité contributive. La valeur ajoutée est, en effet, le déterminant primaire des prélèvements obligatoires (selon la vue des facteurs de production), puisque la plupart des prélèvements obligatoires (à quelques exceptions près : la C3S et les taxes sur les actifs) sont assis soit directement sur la valeur ajoutée (c'est le cas de plusieurs impôts de production) soit sur la rémunération des facteurs travail et capital, qui contribuent tous deux à la valeur ajoutée. En substance, plus une entreprise générera de valeur ajoutée, plus elle paiera de salaires et de profits, qui sont les principaux déterminants des prélèvements obligatoires sur les salaires et sur les bénéfices, et plus elle paiera d'impôts de production.

On peut constater sur la Figure 18 une très forte corrélation positive entre les valeurs ajoutées des entreprises et leurs montants d'imposition. L'analyse statistique (détaillée dans l'Annexe 4) confirme cette intuition, avec une contribution des taux de valeur ajoutée prépondérante à l'explication des différences de taux de PO/CA.

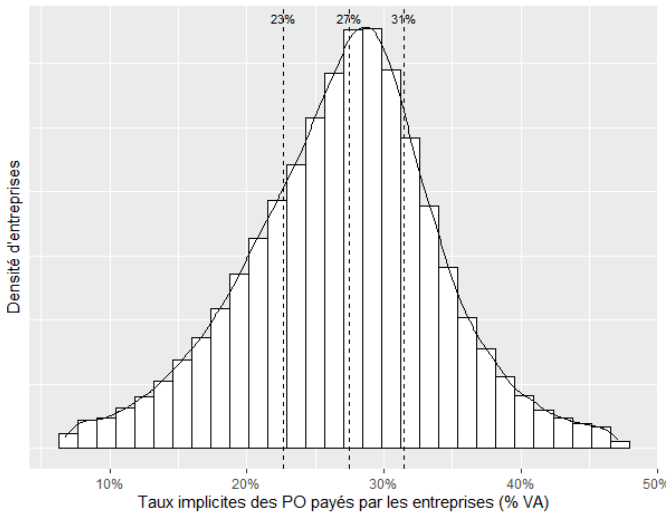
Figure 18. Corrélation entre VA et prélèvements obligatoires en logarithmes



4.3.2. Analyse de la distribution des taux de contribution

Commençons par une représentation graphique de la distribution des taux de contribution des entreprises rapportés à leurs valeurs ajoutées dans notre échantillon (Figure 19, ci-dessous).

Figure 19. Densité des taux de PO payés par les entreprises (% VA)



Cette distribution est caractéristique d'une distribution normale centrée autour d'une valeur d'environ 30 %, avec une forte dispersion des valeurs. Les entreprises de notre échantillon paient des prélèvements obligatoires compris entre 5 % et 45 % de leur VA, ce qui représente un spectre extrêmement large. Si l'on se concentre sur l'intervalle interquartile, c'est-à-dire l'intervalle que l'on obtient en retirant les 25 % d'observations les plus hautes et les 25 % des observations les plus basses, on obtient une fourchette (« l'intervalle interquartile ») située entre 23 % et 31 % de la VA, avec une médiane à 27%.

Dans la représentation graphique d'une fonction de densité de probabilité, l'aire limitée par chaque rectangle peut être comprise comme la proportion d'entreprises de notre panel ayant un taux implicite d'imposition donné. Plus l'aire du rectangle est grande, plus la proportion d'entreprises à un taux donné est importante. Par exemple :

- l'aire située sous la courbe, entre l'origine et le premier quartile, représente 25 % des entreprises, et
- l'aire totale située sous la courbe représente 100 % des entreprises.

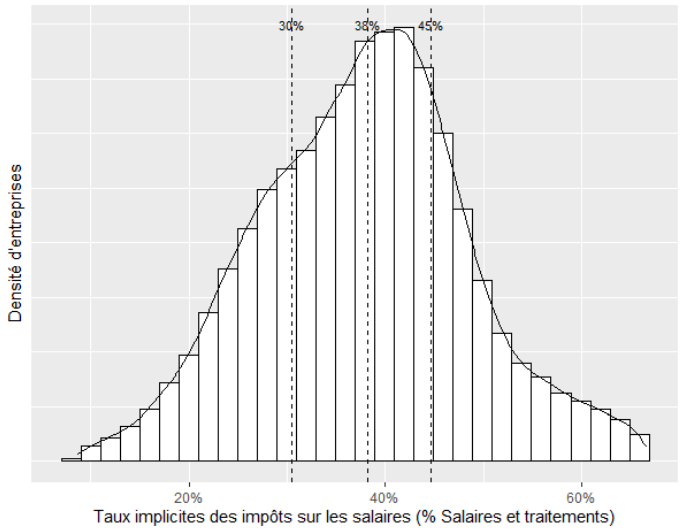
Les lignes verticales en pointillés représentent, de gauche à droite, le 1er quartile (point au-dessous duquel 25 % des entreprises ont un taux inférieur et au-dessus duquel 75 % des entreprises ont un taux supérieur), la médiane (point au-dessous duquel 50 % des entreprises ont un taux inférieur et au-dessus duquel 50 % des entreprises ont un taux supérieur) et le 3e quartile (point au-dessous duquel 75 % des entreprises ont un taux inférieur et au-dessus duquel 25 % des entreprises ont un taux supérieur).

Le premier constat qu'on peut formuler est donc celui d'une très grande hétérogénéité des taux de PO payés par les entreprises en France. Même en supprimant les valeurs extrêmes, la part de leur VA qui est consacrée au paiement des charges publiques affiche une largeur de 8 points de VA, ce qui est considérable.

Cette hétérogénéité se retrouve également lorsqu'est analysée la distribution de chaque catégorie de prélèvements obligatoires rapportés à leur assiette propre (c'est-à-dire les impôts sur les salaires rapportés aux salaires, les impôts de production rapportés à la VA et les impôts sur les bénéfices rapportés aux bénéfices avant impôts), mais avec certaines nuances :

- La distribution des impôts assis sur la masse salariale (Figure 20) a une forme semblable à celle du taux de PO global, avec une dispersion qui apparait même comme encore plus importante, les prélèvements obligatoires allant de 10 % à 65 %[50] des salaires ;
- La distribution des impôts de production (Figure 21) est plus resserrée et montre une forte concentration des entreprises autour des taux compris en 0 %[51] et 3 % de leur valeur ajoutée. Toutefois, la distribution des taux met en avant une asymétrie positive, avec un nombre significatif d'observations se trouvant au-dessus de la moyenne et réparties sur un intervalle large, allant jusqu'à 8 % de leur valeur ajoutée ;
- Enfin, la distribution du taux d'impôts sur les bénéfices[52] est la plus resserrée autour de la moyenne, avec une forte concentration des taux entre 20 % et 35 %.

Figure 20. Densité des impôts assis sur la masse salariale payés par les entreprises (% salaires et traitements)



[50] Ce taux élevé peut s'expliquer du fait de régimes particuliers de cotisations sociales (e.g. cotisations à une Caisse centrale d'activités sociales pour les entreprises des industries électriques et gazières dont le montant est calculé en pourcentage du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises du secteur).

[51] Ce faible taux peut venir d'abattements (voire d'exonérations) pour la C3S, la CFE et la CVAE si l'entreprise se situe sous un certain seuil de chiffre d'affaires.

[52] Au dénominateur, nous avons sélectionné le bénéfice comptable avant impôts, qui peut différer significativement du bénéfice fiscal en raison de certains retraitements prévus par la loi, tels que des déductions de charges fiscales (ex : report des déficits antérieurs) et des réintégrations de charges comptables (ex : amendes, TVS).

Figure 21. Densité des impôts sur la production payés par les entreprises (% VA)

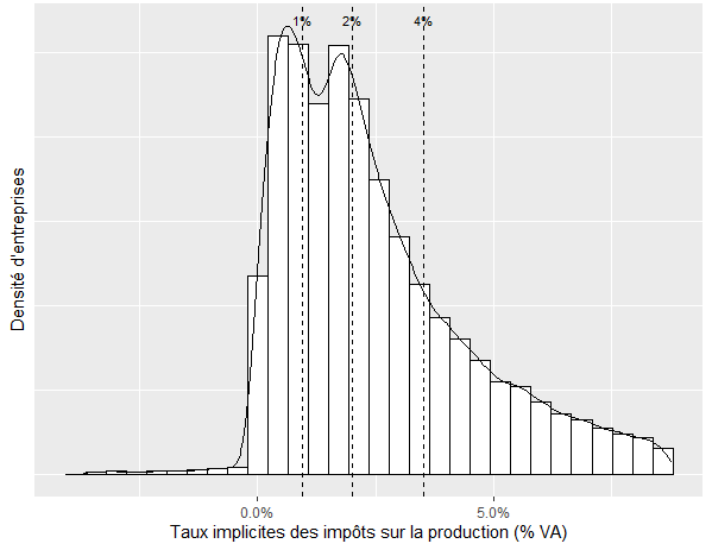
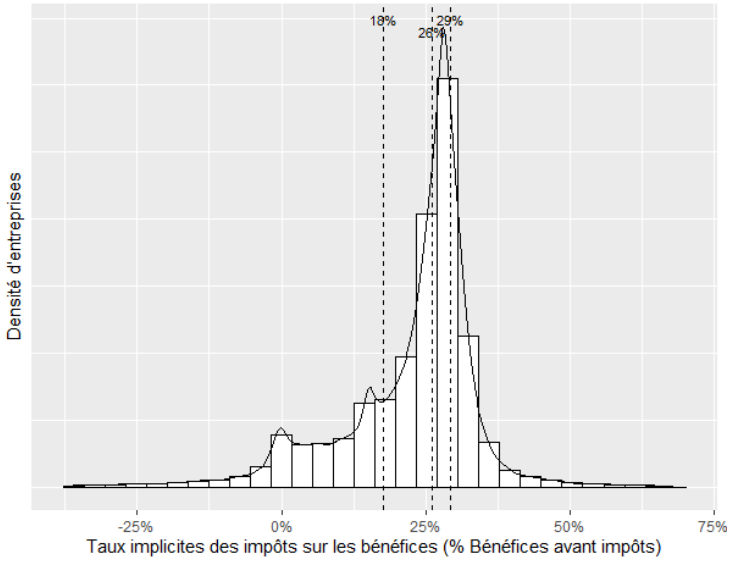


Figure 22. Densité des impôts sur les bénéfices payés par les entreprises (% des bénéfices avant impôts, hors impôts nuls)



La conclusion que l'on peut tirer de ces analyses est que l'hétérogénéité des taux de prélèvements obligatoires s'explique majoritairement par la diversité des taux sur les salaires et qu'au contraire, il existe, statistiquement, peu de différences entre les taux sur les bénéfices payés par les entreprises.

En d'autres termes, les écarts de taux de prélèvements obligatoires entre entreprises sont principalement dus aux prélèvements sur le travail, plutôt qu'à la taxation des bénéfices.

4.3.3. Déterminants des taux de PO

Pour identifier précisément les raisons de la si grande dispersion des taux de PO représentée en Figure 19, nous avons eu recours à une analyse économétrique, dont l'objet est de déterminer les principaux facteurs économiques déterminant le taux de PO/VA.

Quatre types de facteurs potentiellement explicatifs ont été étudiés :

- La composition de la valeur ajoutée entre capital et travail, c'est-à-dire la nature de la technologie de production utilisée (plutôt intensive en travail ou intensive en capital) ;
- Le secteur d'activité ;
- La taille de l'entreprise ; et
- La « nationalité » de l'entreprise, c'est-à-dire le pays dans lequel sa tête de groupe[53] est implantée.

L'analyse, décrite de manière technique en Annexe 4, aboutit aux conclusions suivantes :

- La part du travail dans la valeur ajoutée est très largement le facteur explicatif le plus déterminant. Toutes choses égales par ailleurs, plus la VA d'une entreprise est allouée aux salaires, plus son taux de PO/VA sera élevé. Ce constat confirme l'intuition de l'importance des cotisations sociales dans la structure des prélèvements obligatoires français.
- Le secteur d'activité a également un effet déterminant sur le taux de PO payés[54], toutefois plus faible que l'intensité en travail. A nouveau, conformément à l'intuition, l'existence de taxes spécifiques sectorielles, et les niveaux moyens de profits différents entre secteurs, concourent à des différences de taux de PO d'un secteur à l'autre.
- Bien que le coefficient de la variable « nationalité de l'entreprise » soit statistiquement significatif, son effet sur le taux de PO reste marginal. En pratique, l'origine géographique du groupe auquel appartient l'entreprise explique très peu la différence de taux de PO entre entreprises françaises et entreprises étrangères.

Ces différentes conclusions, concernant l'effet d'appartenance à un secteur d'activité, à la nationalité et à la taille de l'entreprise, seront détaillées ci-dessous. Avant cela, on peut cependant tirer un constat général de notre analyse à ce stade, concernant l'opportunité de réaliser des comparaisons de taux de PO entre deux entreprises.

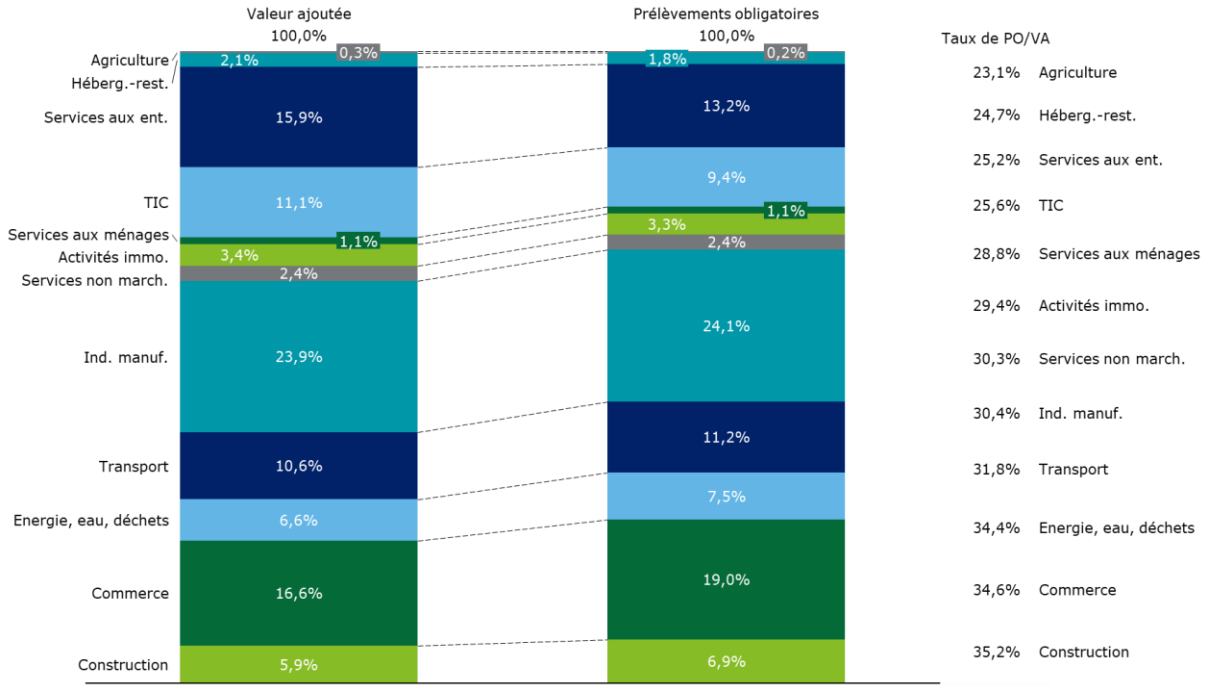
Une partie très importante de la variabilité du taux de PO/VA (plus de 80 %) est expliquée par la combinaison de deux facteurs : l'intensité de recours au travail et l'appartenance à un secteur d'activité. Une comparaison de deux entreprises situées dans la même classe (même secteur et taux de salaires/VA comparables) est donc pertinente, dans la mesure où des différences de niveau de PO/VA significatives seraient *a priori* dues à des raisons spécifiques aux entreprises étudiées (par exemple, si l'une d'elle a obtenu un taux réduit de taxe foncière pour une raison x ou y). En revanche, lorsque l'on compare deux entreprises appartenant à des secteurs différents, il faut avoir à l'esprit que la différence de taux de PO entre elles s'explique essentiellement par des différences caractérisant l'importance relative de leurs facteurs de production (capital/travail) et l'appartenance à tel ou tel secteur d'activité, plutôt qu'à d'éventuels comportements d'optimisation fiscale.

[53] Pour être considérée comme tête de groupe, une entité (personne morale ou physique) doit disposer d'au moins 25 % du capital social et/ou des droits de vote de toutes les entités en amont de l'entreprise considérée.
[54] Plus exactement, c'est l'effet d'interaction entre l'intensité du travail et l'appartenance à un secteur d'activité qui a un effet significatif sur le taux de PO/VA.

4.3.3.1. Analyse par secteur d'activité

On peut commencer par quelques statistiques descriptives pour mettre en relation le poids de chaque secteur d'activité dans la valeur ajoutée et sa contribution aux prélèvements obligatoires totaux, de manière à calculer un taux de contribution PO/VA par secteur.

Figure 23. Répartition de la VA et des prélèvements obligatoires et taux de PO/VA par secteur d'activité



Lecture : l'Agriculture représente 0,3 % de la valeur ajoutée de l'échantillon et 0,2 % des prélèvements obligatoires ; son taux implicite moyen d'imposition s'élève à 23,1 % de la VA.

On constate que le taux moyen de contribution est de l'ordre de 30 %, avec certains secteurs proches de la moyenne, certains secteurs très au-dessus, et certains secteurs très au-dessous.

- Les secteurs de la construction, du commerce et de l'énergie, eau, déchets affichent les taux de contribution les plus élevés parmi tous les secteurs d'activité, avec des ratios PO/VA supérieurs à 34 %.
- Les taux de contribution dans le transport, l'industrie manufacturière, les services non marchands, les activités immobilières et les services aux ménages se situent autour des 30 %.
- L'agriculture, l'hébergement-restauration, les services aux entreprises et les technologies de l'information et de la communication (TIC) présentent les taux moyens les plus faibles, de l'ordre de 23-25 %.

Une partie de ces différences de taux s'explique par des différences de ratio capital/travail dans les différents secteurs. Pour identifier de manière plus précise les autres facteurs explicatifs spécifiquement liés à l'appartenance à un secteur d'activité, il faut détailler les effets taux et bases qui expliquent des différences de taux de contribution.

On peut tout d'abord montrer la décomposition du taux de contribution (PO/VA) par type de prélèvements obligatoires, pour déterminer quels types de prélèvements obligatoires sont à l'origine des différences de taux de contribution. Cette analyse est cependant insuffisante, puisqu'une différence de taux d'imposition pour un impôt donné peut s'expliquer à la fois par un effet taux et un effet bases.

Ce double effet peut être illustrée par l'équation suivante :

$$\frac{PO}{VA} = \frac{PO}{Base} \times \frac{Base}{VA}$$

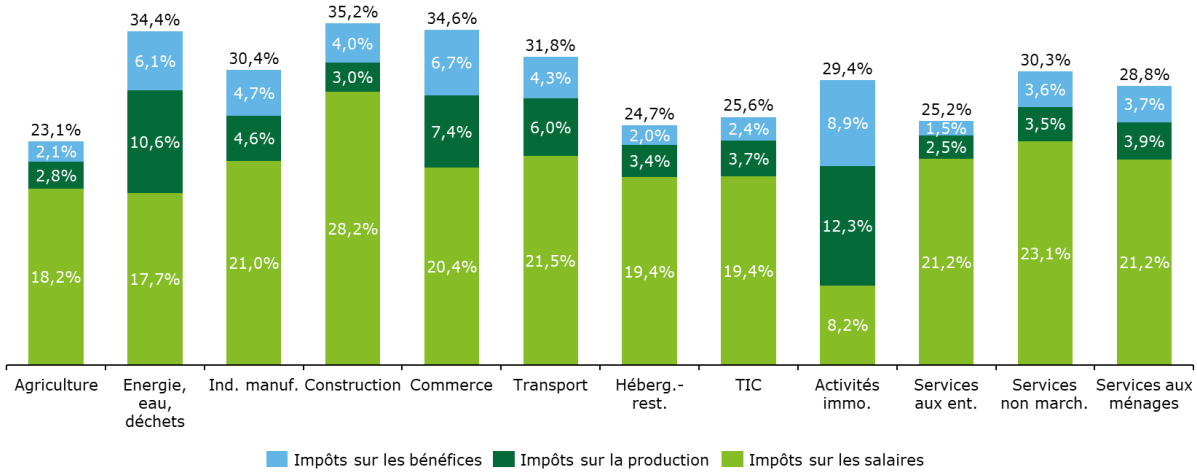
Où PO représente le montant d'un type de prélèvements obligatoires (par exemple les impôts sur les salaires), VA est la valeur ajoutée et $Base$ est l'assiette correspondante (par exemple les salaires).

- Le premier terme de droite de l'équation ($\frac{PO}{Base}$) représente l'effet taux, c'est-à-dire le taux de PO payé par l'entreprise en fonction de la base pertinente (salaires, VA ou profit)
- Le second terme de droite ($\frac{Base}{VA}$) représente la part de l'assiette dans la valeur ajoutée, c'est l'effet bases.

Ainsi, si dans un secteur, le taux de PO sur salaires rapportés à la VA est plus élevé que dans un autre, cela peut s'expliquer soit (i) par un taux de cotisation plus élevé (par exemple, en raison de différences de conventions collectives), soit (ii) par un recours plus élevé au travail par rapport au capital. Les deux raisons étant très différentes, il importe de les distinguer précisément dans l'analyse.

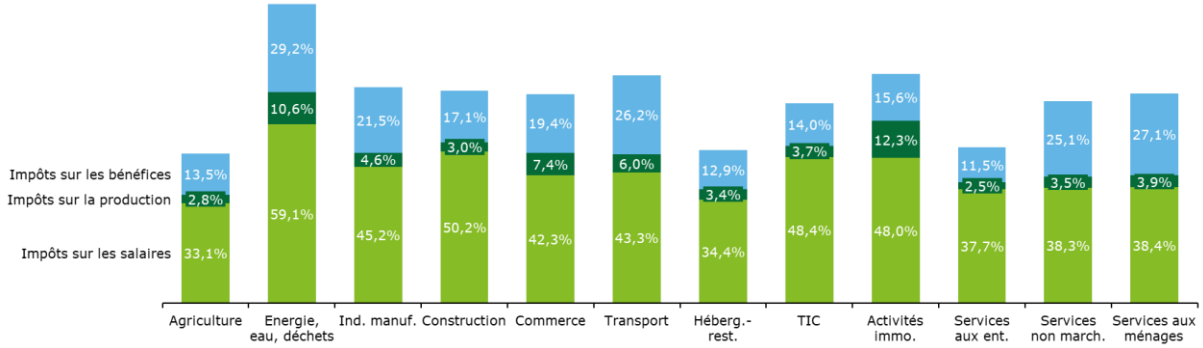
Les taux de contribution sont représentés en Figure 24, la décomposition entre les différentes catégories d'impôts à la Figure 25, la répartition de la VA en Figure 26.

Figure 24. Comparaison des taux de contribution par secteur d'activité (% VA)



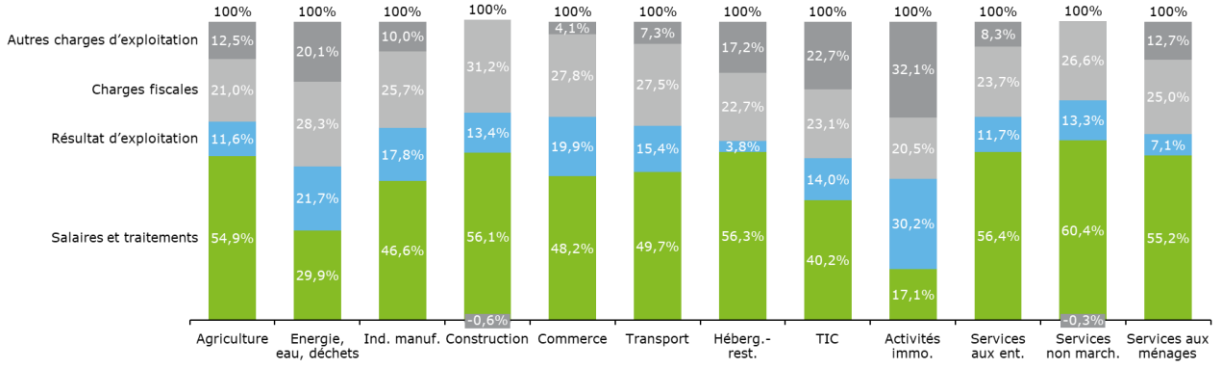
Lecture : le secteur de l'Agriculture affiche un taux de contribution moyen de 23,1 % de la VA, composé pour 18,2 % d'impôts sur les salaires, pour 2,8 % d'impôts sur la production et pour 2,1 % d'impôts sur les bénéfices.

Figure 25. Comparaison entre secteurs des taux de chaque catégorie d'impôts rapportés à leurs assiettes respectives[55]



Lecture : les impôts sur les salaires dans l'Agriculture s'élèvent en moyenne à 33,1 % des salaires et traitements, les impôts sur la production à 2,8 % de la valeur ajoutée, et les impôts sur les bénéfices à 13,5 % des bénéfices avant impôts.

Figure 26. Comparaison du partage de la VA entre secteurs d'activité



Lecture : la valeur ajoutée de l'Agriculture est composée en moyenne à 54,9 % de salaires et traitements et à 11,6 % du résultat d'exploitation.

Sur la base de l'examen de ces deux graphiques, on peut tirer les conclusions suivantes :

- Pour les secteurs d'activité qui ont un taux de contribution élevé :
  - Le taux du secteur énergie, eau, déchet, s'explique par la conjonction des phénomènes suivants :
    - Le taux des impôts de production est particulièrement élevé, notamment en raison de taxes sectorielles spécifiques.
    - Le taux des cotisations sociales employeurs est également très élevé (notamment du fait des régimes sociaux particuliers des industries électriques et gazières), ce qui compense la relative faible part de la VA allouée au travail.
  - Le taux élevé de la construction s'explique simplement par une très forte intensité en travail et à un taux de cotisations sociales employeurs particulièrement élevé (à nouveau probablement lié aux conventions collectives du secteur)
  - Le taux élevé du commerce s'explique :
    - D'une part, par le taux élevé des impôts de production (lié aux taxes spécifiques, comme la Tascom et au poids de la C3S dans ce secteur, comme on le verra plus bas).

[55] Pour rappel : bénéfices avant impôts pour les impôts sur les bénéfices, VA pour les impôts sur la production et « salaires et traitements » pour les impôts sur les salaires.

- D'autre part, par l'équilibre de la représentation des différentes catégories de prélèvements obligatoires. Le secteur du commerce a un taux assez élevé à la fois en matière d'impôts sur les salaires et d'impôts sur les bénéfices, et une part importante de sa VA est allouée aux salaires et aux profits. Le secteur du commerce est ainsi exposé à toutes les catégories de prélèvements obligatoires.

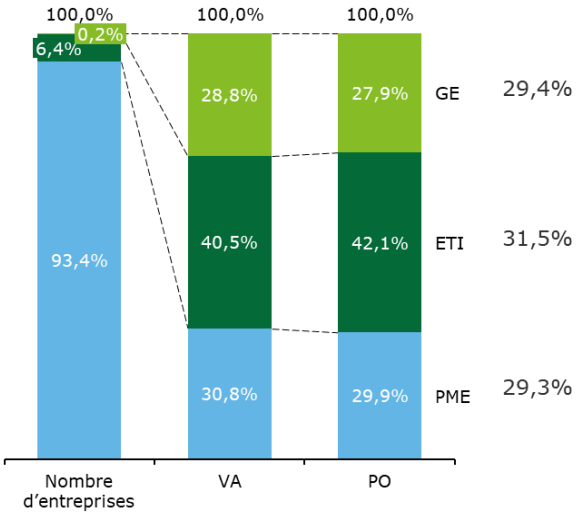
- Pour les secteurs qui affichent des taux de contribution plus faibles :
  - Le secteur de l'agriculture a des taux de PO très faibles pour chacune des catégories de prélèvements obligatoires ;
  - Les secteurs de l'hébergement-restauration et des services aux entreprises sont principalement intensifs en travail, mais bénéficient d'un taux de PO sur les salaires relativement faible ;
  - La faiblesse du taux de contribution du secteur TIC s'explique surtout par un effet de base : la part de sa VA allouée aux salaires et au profit est comparativement faible, probablement en raison des importants investissements qui sont nécessaires dans ce secteur.

4.3.3.2. Analyse par taille d'entreprise

Un autre axe d'analyse naturel des taux de contribution est celui de la taille des entreprises.

Nous représentons ci-dessous, pour chaque groupe de taille (tel que défini par l'Insee), le nombre d'entreprises de notre échantillon, la VA totale générée, les prélèvements obligatoires totaux payés, et, à droite, le taux implicite de PO/VA.

Figure 27. Répartition de la VA et des prélèvements obligatoires payés par les entreprises par catégorie et taux de PO/VA



Lecture : les PME représentent 30,8 % de la valeur ajoutée de l'échantillon et 29,9 % des prélèvements obligatoires ; leur taux implicite moyen d'imposition s'élève à 29,3 % de la VA.

Le résultat de cette analyse est conforme à celui d'autres études comparables, il apparaît bien que les ETI paient un taux de PO plus élevé que celui des PME et des Grandes Entreprises. Les différences sont cependant assez faibles (2 points).

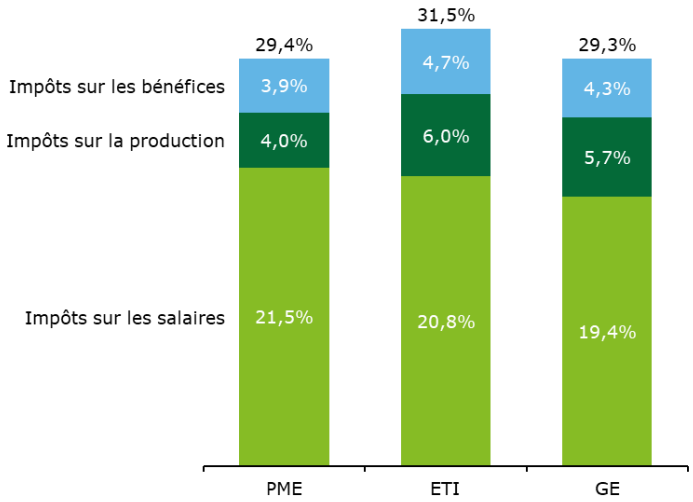
Notre analyse économétrique a cependant montré que ces différences de taux de contribution n'étaient pas dues à un pur effet de taille. L'explication de la différence est donc indirecte, liée au fait que des entreprises de taille différentes utilisent des technologies de production (arbitrage capital/travail) différentes, ou sont présentes majoritairement dans des secteurs d'activité où le taux de contribution est plus faible.

Pour clarifier ces effets, on peut procéder de la même manière que pour l'analyse par secteur d'activité, établir (i) la décomposition du taux de PO/VA par type de prélèvements obligatoires (Figure 28) puis (ii) la décomposition entre l'effet de taux et l'effet de base (Figure 29).

Au vu de ces analyses, il apparait que :

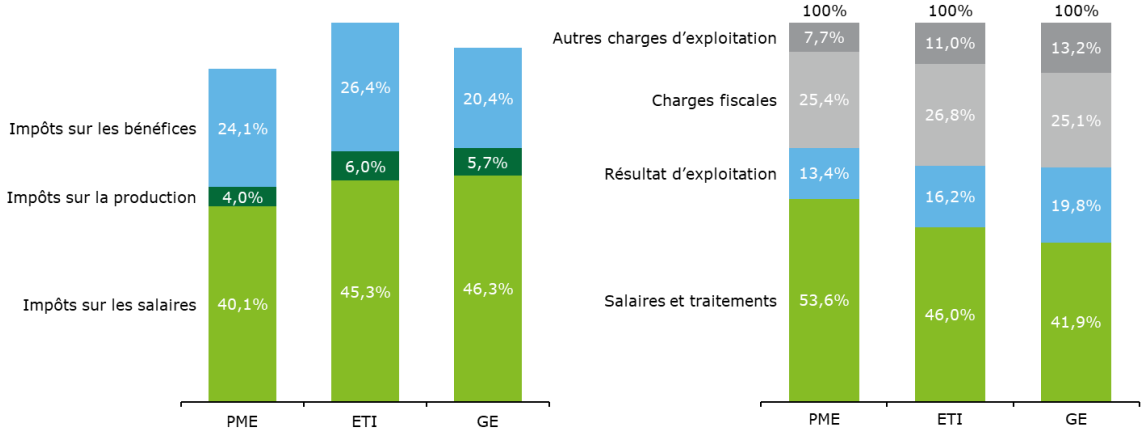
- Les PME ont un taux de PO plus faible que les ETI car :
    - Pour l'essentiel, elles sont beaucoup plus intensives en travail (c'est-à-dire qu'elles utilisent proportionnellement plus de travail humain que de machines), tout en payant en moyenne des taux de prélèvement obligatoire sur les salaires plus faibles (probablement parce qu'elles versent en moyenne des salaires plus bas et que les taux de cotisations sont progressifs) ;
    - Elles paient des taux d'impôts sur la production et d'impôts sur les bénéfices plus faibles, probablement en raison de l'existence de seuils et d'exonérations pour certains de ces impôts (IS, CVAE, C3S).
- Les Grandes Entreprises paient un taux de PO/VA plus faibles que les ETI pour des raisons plus complexes :
    - Les ETI sont davantage intensives en travail, et paient sensiblement le même taux que les Grandes Entreprises, ainsi la part des impôts sur les salaires est plus importante pour les ETI (20,8 % contre 19,4 %).
    - Les deux paient des taux d'impôts de production comparables.
    - Même si, corrélativement, les Grandes Entreprises ont un taux de résultat d'exploitation plus élevé que les ETI (19,8 % contre 16,2 %), elles paient un taux d'impôts sur les bénéfices plus faible. Cette apparente contradiction peut s'expliquer pour une raison de structure de passif. Les Grandes Entreprises sont, en moyenne, davantage endettées que les ETI, le poids des intérêts payés est donc supérieur, comme on peut le voir dans la Figure 30. Les intérêts étant déductibles fiscalement, cette charge d'intérêt supplémentaire conduit à réduire le résultat taxable des Grandes Entreprises davantage que celui des ETI.

Figure 28. Comparaison des taux implicites rapportés à la VA



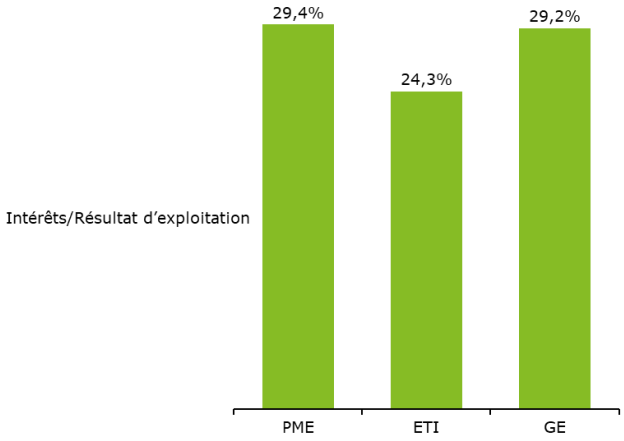
Lecture : les PME ont un taux implicite moyen d'imposition de 29,4 %, composé pour 21,5 % d'impôts sur les salaires, pour 4,0 % d'impôts sur la production et pour 3,9 % d'impôts sur les bénéfices ;

Figure 29. Comparaison des taux implicites par catégorie d'impôts rapportés à leurs assiettes respectives (droite) et du partage de la VA (gauche)



Lecture (de gauche à droite) : (i) les impôts sur les salaires des PME s'élèvent en moyenne à 40,1 % de leurs salaires et traitements, les impôts sur la production à 4,0% de leur valeur ajoutée, et les impôts sur les bénéfices à 24,1 % de leurs bénéfices avant impôts ; et (ii) la valeur ajoutée des PME est composée en moyenne à 53,5 % de salaires et traitements et à 13,4 % du résultat d'exploitation.

Figure 30. Poids des intérêts dans le résultat d'exploitation par catégorie d'entreprise



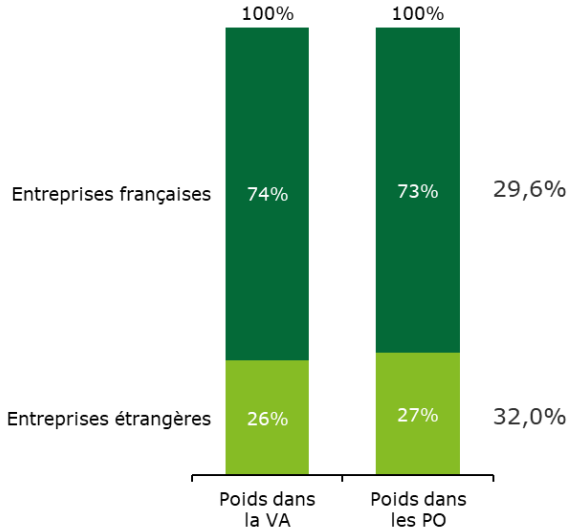
Lecture : les intérêts financiers représentent en moyenne 29,4 % du résultat d'exploitation des PME.

4.3.3.3. Analyse par nationalité du groupe

On peut enfin tenter de comprendre les différences de taux de PO qui existent entre les entreprises « françaises » (c'est-à-dire celles dont la tête de groupe mondiale est une société française) et les entreprises « étrangères » (c'est-à-dire celles dont la tête de groupe mondiale est une entité étrangère).

La Figure 31 ci-dessous présente les taux de PO moyens pour les deux catégories d'entreprise :

Figure 31. Répartition de la VA et des prélèvements obligatoires payés par les entreprises par nationalité et taux de PO/VA



Lecture : les entreprises françaises représentent 74 % de la valeur ajoutée de l'échantillon et 73 % des prélèvements obligatoires ; leur taux implicite moyen d'imposition s'élève à 29,6 % de la VA.

On constate donc que les entreprises étrangères ont en moyenne un taux de PO légèrement plus élevé (2,4 points) que les entreprises françaises.

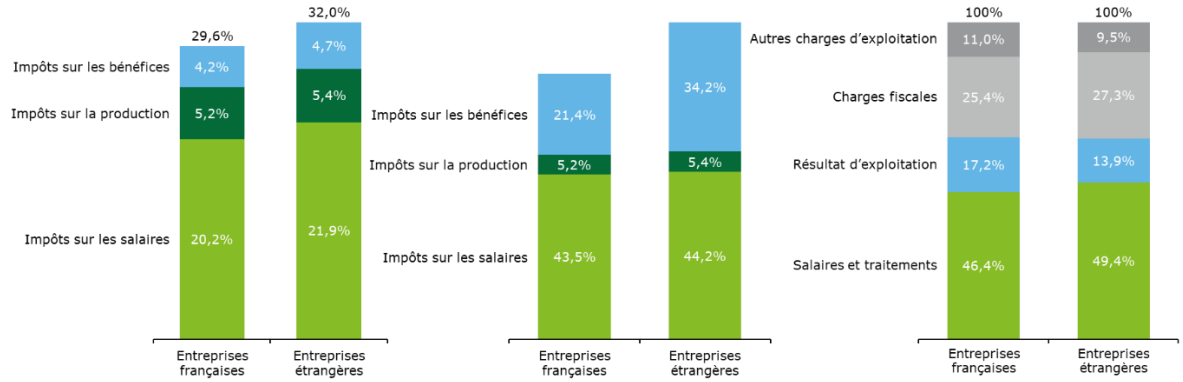
Cette différence de taux s'explique à nouveau par une raison indirecte : les entreprises étrangères ont en moyenne davantage recours au facteur travail (relativement au capital) que les entreprises françaises.

La Figure 32 présente la décomposition du taux de PO par type de prélèvements obligatoires, suivent les analyses désormais classiques des effets de taux et de base.

Il apparaît finalement que :

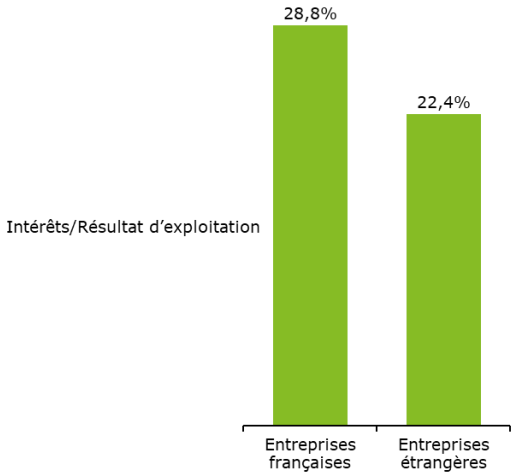
- La différence de taux de PO est liée principalement à une différence de taux de PO sur les salaires. Les entreprises étrangères semblent, en moyenne, plus intensives en travail que les entreprises françaises, mais elles paient un taux très proche.
- Les taux d'impôts de production sont relativement similaires.
- En matière d'impôts sur les bénéfices, on retrouve la même situation que dans l'analyse précédente. Les entreprises étrangères, qui sont plus intensives en travail, ont un taux de résultat d'exploitation en moyenne plus faible que les sociétés françaises. Elles ont en revanche un taux d'imposition du bénéfice beaucoup plus élevé. Cela peut s'expliquer par différentes raisons, à nouveau, notamment la structure de passif, et le fait que les sociétés françaises sont en moyenne plus endettées que les sociétés étrangères (comme cela apparait en Figure 33).

Figure 32. Comparaison des taux implicites sur la VA (gauche), des taux implicites par catégorie d'impôts (centre) et du partage de la VA (droite)



Lecture (de gauche à droite) : (i) les entreprises françaises ont un taux implicite moyen d'imposition de 29,6 %, composé pour 20,2 % d'impôts sur les salaires, pour 5,2 % d'impôts sur la production et pour 4,2 % d'impôts sur les bénéfices ; (ii) les impôts sur les salaires des entreprises françaises s'élèvent en moyenne à 43,5 % de leurs salaires et traitements, les impôts sur la production à 5,2% de leur valeur ajoutée, et les impôts sur les bénéfices à 21,4 % de leurs bénéfices avant impôts ; et (iii) la valeur ajoutée des entreprises françaises est composée en moyenne à 46,4 % de salaires et traitements et à 17,2 % du résultat d'exploitation.

Figure 33. Poids des intérêts dans le résultat d'exploitation par nationalité des entreprises



Lecture : les intérêts financiers représentent en moyenne 28,8 % du résultat d'exploitation des entreprises françaises.

5. Analyse du commerce de détail et du e-commerce

- Le commerce est l'un des secteurs les plus taxés de l'économie française, notamment en raison du poids très important des impôts de production, qu'ils soient spécifiques (comme la Tascom) ou non (C3S, CVAE, CFE, etc.). Ainsi, les taux de PO/VA moyens sont de 34,6 % pour l'ensemble du secteur du commerce, de 31,2 % pour la division du commerce de détail et de 40,7 % pour le e-commerce.
- Concernant le commerce de détail de manière plus spécifique, les prélèvements obligatoires assis sur le facteur capital (bénéfices et production) apparaissent très élevés lorsqu'ils sont rapportés au résultat d'exploitation (67 % pour le commerce de détail contre 44 % pour l'économie en entier).
- Le degré de concentration fiscale est encore supérieur dans le commerce de détail à celui de l'économie en général : le top 0,1 % des contributeurs de notre échantillon s'acquittent de 30 % de la totalité des prélèvements obligatoires.
- La distribution des taux de contribution est raisonnablement large : les 50 % d'entreprises du milieu de la distribution de notre échantillon s'acquittent de prélèvements obligatoires représentant entre 3 % et 6 % de leur chiffre d'affaires. Notre modèle économétrique permet d'expliquer 60 % de la variabilité de ce taux à l'aide de deux variables réelles (le taux de valeur ajoutée et l'appartenance à un sous-secteur).
- Pour enrichir notre analyse de comparabilité, nous avons calculé deux indicateurs différents : un taux d'imposition sur le capital (impôts sur la production et les bénéfices) rapporté au CA et un taux d'imposition sur les salaires rapporté au nombre d'employés.
    - Pour le taux d'imposition sur le capital, les 50 % d'entreprises du milieu de la distribution ont des niveaux entre 0,7 % et 2 %.
    - Pour le montant d'imposition sur les salaires par employé, les 50 % d'entreprises du milieu de la distribution ont des niveaux entre 5.800 € et 8.800 € par salarié. Le secteur du e-commerce présente une spécificité à cet égard, puisqu'il verse des salaires sensiblement plus élevés que le reste du secteur (probablement parce qu'il externalise un grand nombre d'activités où les salaires moyens sont plus faibles) et supporte donc un coût fiscal plus élevé (entre 9.000 € et 19.000 € par employé).

Cette section a pour objectif d'appréhender les déterminants de la fiscalité dans le commerce de détail en étudiant de manière plus approfondie la structure des prélèvements obligatoires payés par les entreprises opérant dans le secteur, et de dresser des éléments de comparaison de taux d'imposition plus précis, lesquels permettront aux entreprises de se positionner les unes par rapport aux autres.

- Nous commencerons par décrire la manière dont nous avons construit notre échantillon d'entreprises (§5.1).

- Nous donnerons ensuite plus de détail sur le poids des prélèvements obligatoires portant sur les coûts des facteurs, travail et capital (production et bénéfices), par comparaison avec d'autres secteurs de l'économie (§5.2).
- Les inégalités de paiement des prélèvements obligatoires spécifiques à ce secteur seront ensuite présentées (§5.3).
- Nous décrirons, enfin, la distribution des ratios de prélèvements obligatoires, dans la division NAF du commerce de détail, puis dans chaque groupe NAF en essayant d'en trouver les déterminants (§5.4).

5.1. Constitution de notre échantillon

Le secteur du commerce comprend trois grandes divisions :

- le commerce et la réparation d'automobiles et de motocycles (NAF 45) ;
- le commerce de gros (NAF 46) ; et
- le commerce de détail (NAF 47).

Pour étudier spécifiquement le commerce de détail, nous avons sélectionné toutes les entreprises de notre échantillon enregistrées sous le code NAF 47, hors vente de carburants[56].

Cette division comptabilise 7.629 entreprises. Nous avons, ensuite, classé les entreprises du commerce de détail en six groupes en suivant leurs nomenclatures d'activités :

- Commerce de détail en magasin non spécialisé (3.446 entreprises),
- Commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé (482 entreprises),
- Commerce de détail d'équipements du foyer en magasin spécialisé (950 entreprises),
- Commerce de détail de biens culturels et de loisirs en magasin spécialisé (457 entreprises),
- Autres commerces de détail (2.082 entreprises), et
- E-commerce (212 entreprises).

Pour ce qui concerne le e-commerce (entreprises vendant directement des biens en ligne et/ou mettant en relation des vendeurs sur des places de marché en ligne), la classe NAF 4791[57] regroupant de manière parcellaire les entreprises de la vente en ligne, nous avons ajouté les entreprises manquantes identifiées par Xerfi dans leur rapport sur le secteur[58]. Au total, le e-commerce tel qu'il apparait dans notre étude se compose de 212 entreprises.

[56] Les distributeurs de carburants comptabilisent parfois la TICPE, qui est un impôt indirect répercuté sur les consommateurs, dans leurs compte de résultat. La difficulté pratique à isoler précisément le montant de la TICPE pour chaque distributeur ne nous permettait pas d'utiliser leurs données financières avec une assez grande fiabilité, nous les avons donc éliminés.
[57] NAF 4791A (vente à distance sur catalogue général) ou 4791B (vente à distance sur catalogue spécialisé).
[58] Le e-commerce grand public face à la crise | étude de marché et sectorielles (xerfi.com)

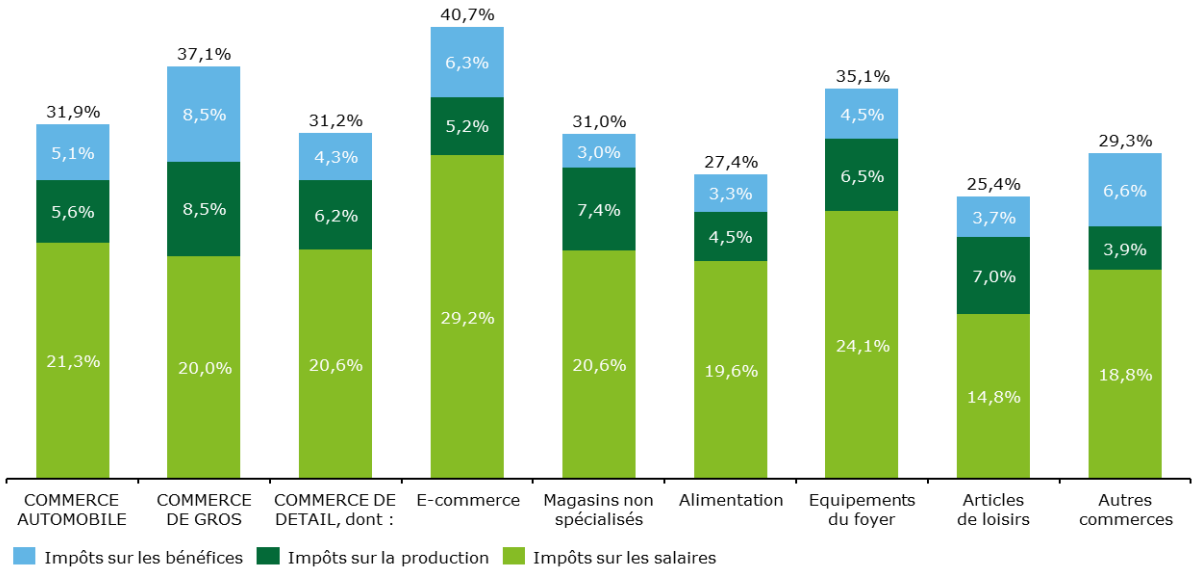
5.2. Poids des prélèvements obligatoires dans le commerce de détail

5.2.1. Poids des prélèvements obligatoires dans la valeur ajoutée

Dans le secteur fortement taxé du commerce (34,6 %), la division du commerce de détail affiche un taux de PO/VA moyen de 31,2 %, alors qu'en comparaison, le commerce de gros affiche un taux d'imposition bien plus élevé (37,1 %). Etant donné que la marge d'exploitation dans le commerce de gros (27,0 % de la VA) est largement supérieure à celle observée dans le commerce de détail (9,5 % de la VA), les impôts sur les bénéfices expliquent l'essentiel de la différence de taux entre les deux divisions[59].

Avec un taux de 40,7 %, le e-commerce affiche le taux de contribution le plus élevé du commerce de détail auquel contribuent de manière significative les impôts sur les salaires (part de près de 9 points au-dessus de l'ensemble du secteur), ce qui s'explique par des valorisations salariales bien supérieures au reste du commerce de détail (cf. 5.2.3 pour plus de détails).

Figure 34. Comparaison des taux de contribution dans le commerce (% VA)



5.2.2. Poids des prélèvements obligatoires dans le coût du capital

Dans le commerce de détail, les taxes frappant le haut du compte de résultat affectent particulièrement la rentabilité des entreprises, étant donné l'importance de ses consommations intermédiaires (le taux de VA est de seulement 17,2 %), son intensité en travail (l'excédent brut d'exploitation – EBE – représente 17,4 % de la VA) et ses dotations d'exploitation (le résultat brut d'exploitation – REX – s'élève à 9,5 % de la VA) :

- la C3S est estimée à 0,1 % du CA agrégé du secteur, ce qui représente une taxe de 0,6 % de la VA, 2,7 % de l'EBE et 4,7 % du REX[60].

[59] On peut, en outre, relever une différence d'imposition sur la production qui peut être due (i) à l'enregistrement, par les entreprises du commerce de gros, de certains droits d'accise dans le poste des « Impôts, taxes et versements assimilés », et (ii) à des taxes sectorielles spécifiques aux entreprises pharmaceutiques.

[60] Hors impôts de production.

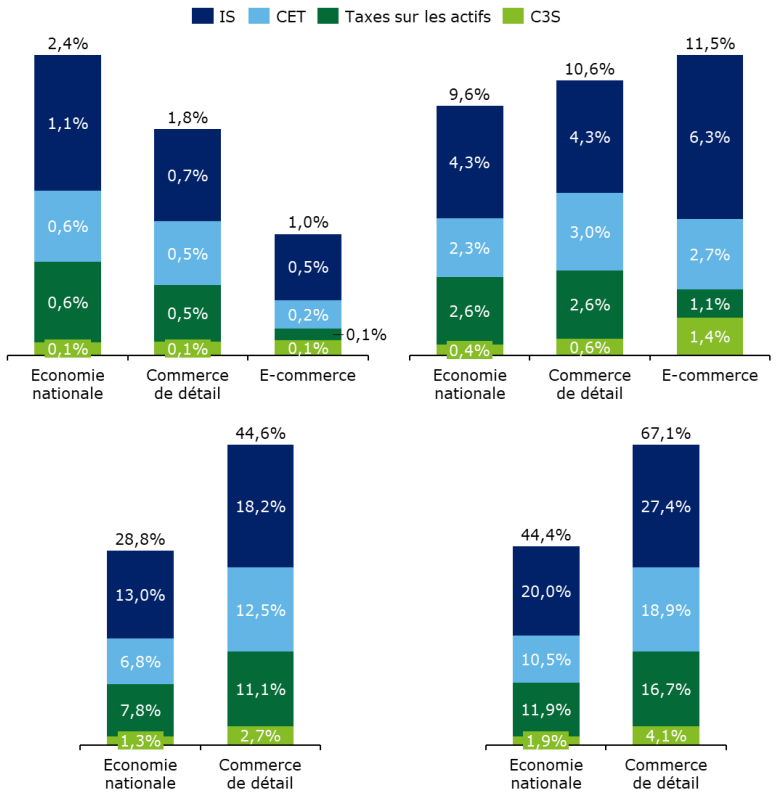
- les taxes sur les actifs (qui sont constituées principalement de la Tascom et des taxes foncières) sont estimées à 0,5 % du CA agrégé du secteur, ce qui représente une taxe de 2,6 % de la VA, 11 % de l'EBE et 17 % du REX.

- la CET est estimée à 3,0 % de la VA. Cela représente une taxe de 13 % de l'EBE et de 19 % du REX. En la rapportant au CA, on constate un taux proche de la somme de la C3S et des taxes sur le capital.

- l'IS est estimé à 4 % de la VA. Cela représente une taxe de 18 % de l'EBE et de 27 % du REX.

La Figure 35 ci-dessous présente le poids des impôts frappant les bénéfices et la production dans le commerce de détail et le e-commerce par comparaison au reste de l'économie.

Figure 35. Poids des impôts sur la production et les bénéfices en % du CA (en haut à gauche), de la VA (en haut à droite), de l'excédent brut d'exploitation (en bas à gauche) et du résultat d'exploitation (en bas à droite)[61]



Lecture (de gauche à droite et de haut en bas) : les impôts sur la production et les bénéfices dans le commerce de détail s'élèvent en moyenne à (i) 1,8 % du CA, (ii) 10,6 % de la VA, (iii) 44,6 % de l'EBE et (iv) 67,1 % du REX. Les rapports des impôts à l'EBE et au REX ne sont pas représentés dans le e-commerce, les dénominateurs étant déficitaires en moyenne.

En cumulé, si les prélèvements obligatoires assis sur le facteur capital apparaissent relativement faibles lorsqu'ils sont rapportés au CA (1,8 % contre 2,4 % pour l'économie nationale), ils deviennent significatifs en pourcentage de la VA (11 % vs 10 %) et disproportionnés par rapport à l'EBE (45 % vs 29 %) et au REX (67 % vs 44 %).

[61] Les EBE et REX sont calculés hors taxes (en d'autres termes, la CET, les taxes sur les actifs et la C3S, étant déduits en amont du compte de résultat, ont été réintégrés).

Dans le e-commerce, les taxes frappant le haut du compte de résultat et les actifs sont encore plus pénalisantes :

- la C3S est estimée à 0,1 % du CA agrégé du secteur, ce qui représente une taxe de 1,4 % de la VA.

- les taxes sur les actifs sont estimées à 0,2 % du CA agrégé du secteur, ce qui représente une taxe de 1,1 % de la VA.

- la CET est estimée à 2,7 % de la VA. En la rapportant au CA, on constate un taux proche de la somme de la C3S et des taxes sur le capital.

Si les prélèvements obligatoires assis sur le facteur capital sont moitié moins importants dans le e-commerce que dans l'ensemble du commerce de détail lorsqu'ils sont rapportés au CA, ils deviennent légèrement supérieurs au commerce de détail en proportion de la VA, en raison d'un plus faible taux moyen de VA, qui s'explique par un fort degré d'externalisation des fonctions logistiques, transport et ventes. Il est également à noter que les entreprises du e-commerce paient des impôts sur le haut de leurs comptes de résultat et sur l'utilisation de leurs actifs, bien qu'elles soient déficitaires en moyenne et, ce, dès l'EBE.

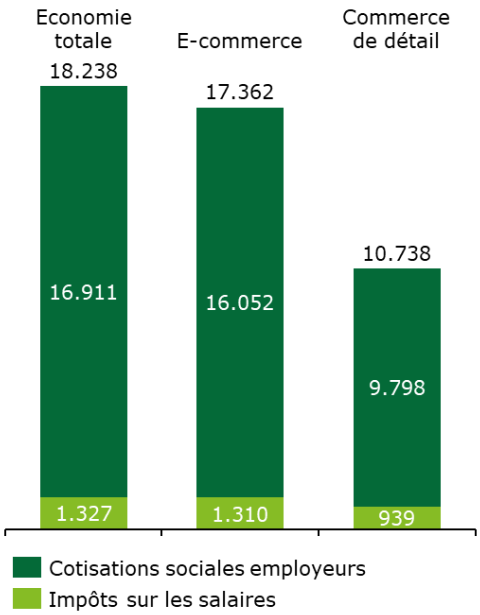
5.2.3. Poids des prélèvements obligatoires dans le coût du travail

Dans le commerce de détail, le montant d'impôts frappant le coût du travail par employé peut être mesuré comme suit :

- Les impôts de production assis sur le travail taxent chaque employé à hauteur de 939 € ; et
- Les cotisations sociales employeurs s'élèvent à 9.798 € par employé.

Ainsi, en cumulé, les prélèvements obligatoires frappant le travail représentent en moyenne 11.000 € de charges fiscales par employé et par an dans le commerce de détail, un coût bien moindre que dans l'ensemble de l'économie nationale (18.000 €) en raison de l'importance des bas salaires dans le secteur.

Figure 36. Poids des impôts sur les salaires par employé (en euros)



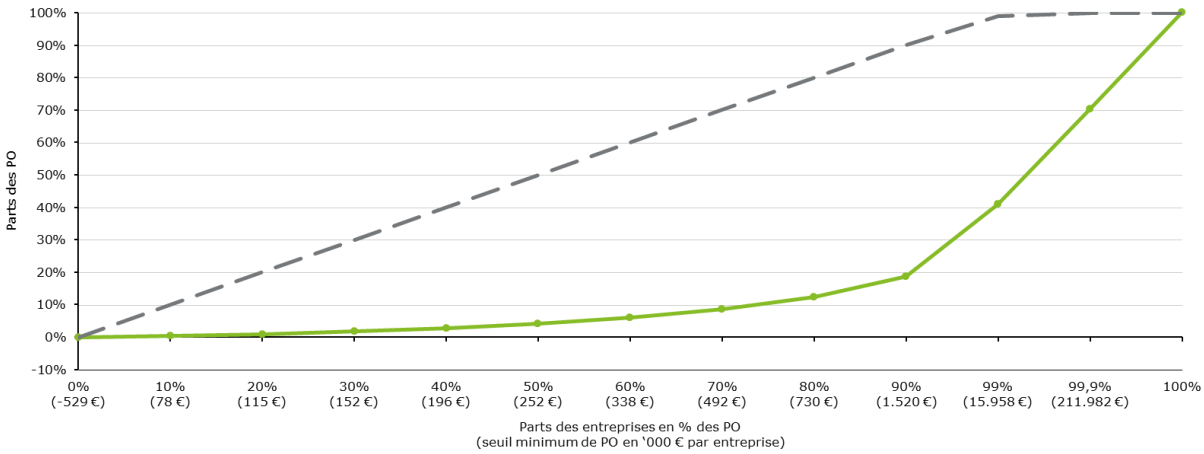
En comparaison, la part des impôts dans le coût du travail monte à plus de 17.000 € par employé dans le e-commerce en raison de salaires plus élevés que dans le reste du commerce de détail, probablement parce qu'il externalise un grand nombre d'activités (logistique/entreposage, transport, livraison, etc.) et/ou ne réalise pas certaines fonctions spécifiques au commerce physique (aménagement des rayons, caisses, etc.) où les salaires moyens sont plus faibles.

5.3. Inégalités de paiement des prélèvements obligatoires

Dans le commerce de détail, la courbe de Lorenz fait état d'une très forte concentration des prélèvements obligatoires en haut de la distribution (cf. Figure 37, ci-dessous) :

- dans le dernier décile (top 10 %), les entreprises sont redevables d'un montant minimum de 1,5 M€ et contribuent pour près de 80 % au total des prélèvements obligatoires pesant sur l'ensemble du secteur,
- dans le dernier centile (top 1 %), les entreprises sont redevables d'un montant minimum de 16 M€ et contribuent pour près de 60 % du total, et
- dans le dernier millime (top 0,1 %, soit moins d'une dizaine d'entreprises), les entreprises sont redevables d'un montant minimum de 212 M€ de prélèvements obligatoires et contribuent pour 30 % du total.

Figure 37. Courbe de Lorenz des unités légales dans le commerce de détail



Il s'agit là d'un niveau de concentration du paiement des prélèvements obligatoires encore supérieur à celui de l'économie en général. Dans le commerce de détail, le poids des grands contributeurs est donc extrêmement significatif.

5.4. Analyse de la dispersion des taux implicites

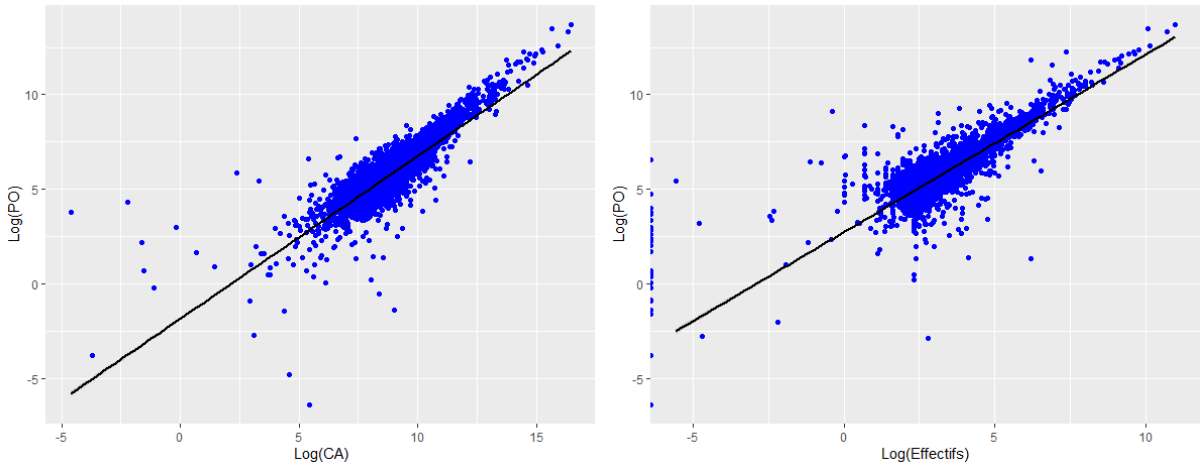
5.4.1. Distribution des taux implicites

Puisque l'on raisonne cette fois aux bornes d'un secteur d'activité, on peut tenter d'utiliser le CA et le nombre d'employés comme indicateurs de la capacité contributive des entreprises.

Les entreprises paient des impôts dont les assiettes sont multiples et généralement non proportionnelles au CA : le montant des salaires, le profit, la VA, la valeur des actifs, etc. Deux entreprises ayant le même CA peuvent donc avoir des mix de bases taxables très différents et, donc, payer des impôts très différents. Au sein d'un même secteur, où le taux de VA apparaît plus homogène, le CA est un indicateur plus pertinent de la capacité contributive d'une industrie, puisque les différentes entreprises qui y opèrent ont des mix d'assiettes comparables, sans pour autant être parfait, puisque des différences significatives de technologie ou d'arbitrage capital/travail peuvent coexister.

Le choix du CA ou le nombre d'employés comme indicateur de la capacité contributive pour des entreprises d'un même secteur est corroboré par le fait que les corrélations entre, d'une part, le CA ou les effectifs et, d'autre part, les prélèvements obligatoires excèdent les 90 % (voir Figure 38) dans le commerce de détail, alors que les corrélations apparaissaient bien plus faibles dans l'économie tout entière.

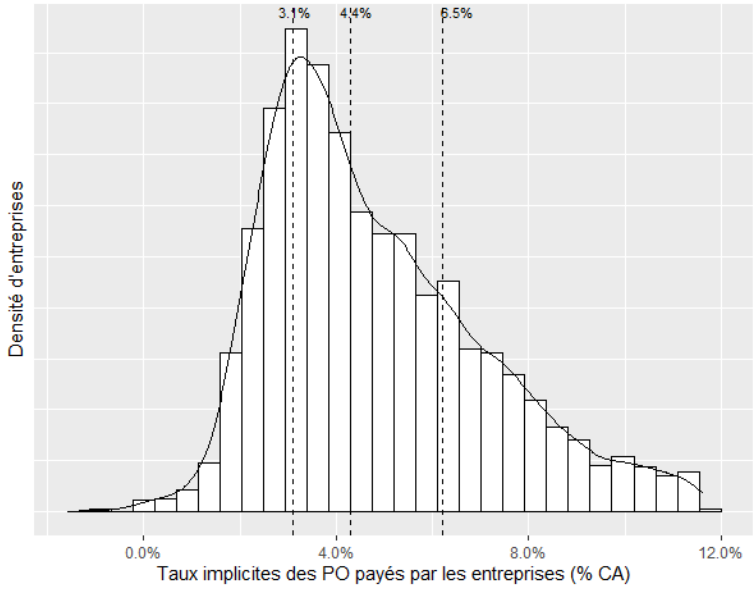
Figure 38. Corrélations entre CA et prélèvements obligatoires (gauche) et effectifs et prélèvements obligatoires (droite) en logarithmes dans le commerce de détail



Pour se faire une idée de la disparité des taux et des montants de prélèvements payés par les entreprises opérant dans le commerce de détail, nous les avons représentés sous la forme de densités.

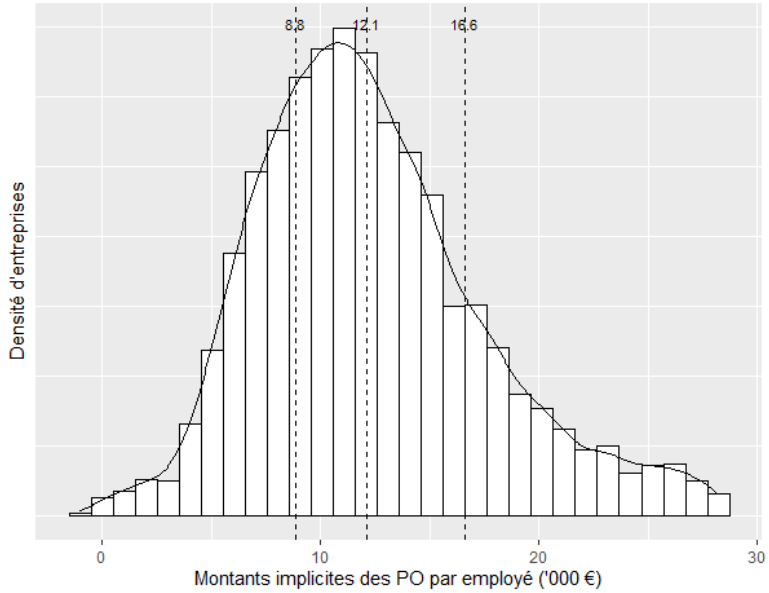
Représentés en Figure 39, les taux de contribution en pourcentage du chiffre d'affaires aboutissent à une distribution raisonnablement étroite avec un intervalle interquartile (c'est-à-dire l'intervalle constitué en éliminant les 25 % des observations les plus élevées et les 25 % des observations les plus basses) compris entre 3,1 % et 6,5 % du CA, et une médiane à 4,4 %. La distribution présente, en outre, une asymétrie positive, avec peu d'entreprises supportant des taux faibles, mais une plus longue queue de distribution pour les taux élevés de contribution.

Figure 39. Densité des taux de PO (% CA) dans le Commerce de détail



Contrairement au taux de PO/CA, la distribution des montants d'impôts rapportés aux effectifs (représentée en Figure 40) est relativement large, avec un intervalle interquartile compris entre 8.800 € et 16.600 € et une médiane à 12.100 € par employé. La distribution présente également une asymétrie positive, avec davantage d'entreprises payant des montants élevés de prélèvements obligatoires par employé.

Figure 40. Densité des montants de prélèvements obligatoires par employé ('000 €) dans le Commerce de détail



L'hétérogénéité observée dans les deux graphiques ci-dessus suggère d'importantes différences de structures de coûts (dont le partage entre capital et travail), de valorisations salariales et de marge à l'intérieur du secteur du commerce de détail, et la nécessité de pousser plus loin l'analyse des déterminants des différences de taux de contribution dans ce secteur.

5.4.2. Déterminants de l'hétérogénéité du taux de contribution dans le commerce de détail

Nous avons utilisé un modèle économétrique, comparable à celui décrit au chapitre précédent, pour identifier les déterminants principaux du taux de contribution/CA.

Nous avons utilisé comme variables explicatives potentielles :

- Le taux de VA,
- L'appartenance à un groupe NAF dans le commerce de détail,
- La taille de l'entreprise identifiée par les catégories d'entreprises, et
- La nationalité de l'entreprise,

Le résultat de notre analyse (présenté en Annexe 5) est cependant moins concluant que pour l'économie tout entière. Les seuls facteurs pertinents sont le taux de VA et le groupe NAF, mais à eux deux, ils ne permettent d'expliquer que 60 % de la variation du taux de PO (contre près de 80 % pour le modèle appliqué à l'économie entière). Les variables de taille d'entreprises et la nationalité ont, quant à elles, peu d'effets sur les différences de taux de contribution.

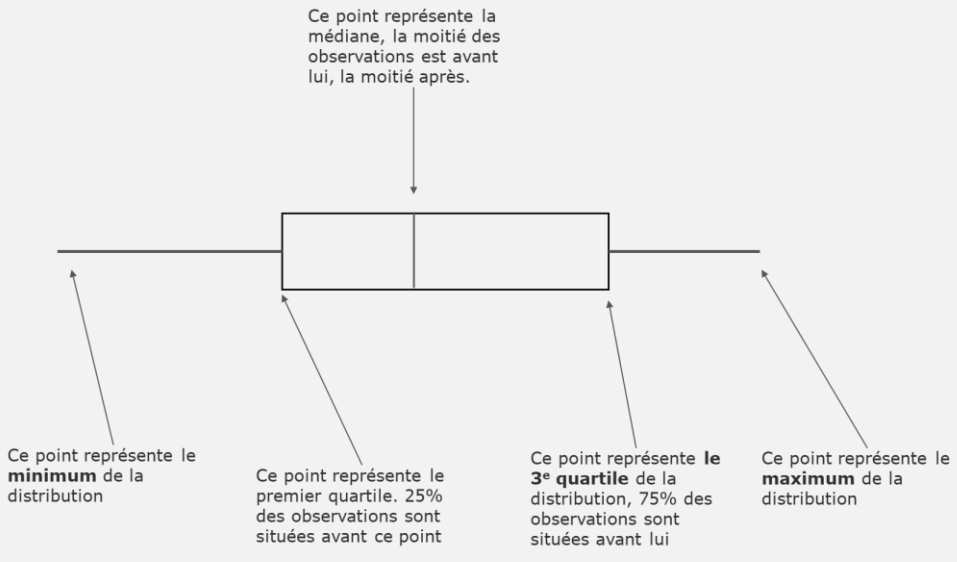
Les différences de taux de contribution sont donc largement expliquées par des variables exogènes au modèle, ou par les effets idiosyncratiques des entreprises, probablement liés au fait que certains impôts de production, particulièrement importants dans ce secteur, ont des assiettes indépendantes des données de compte de résultat.

Pour notre analyse de comparabilité, il apparaît délicat de trouver des groupes de comparaison vraiment pertinents au sein du commerce de détail. Quel que soit l'axe retenu, une analyse en coupe risque de révéler d'importantes différences de taux de contribution. En particulier, une comparaison des taux entre les différents groupes du commerce de détail montre à la fois des différences de taux moyens et une relative hétérogénéité des taux payés au sein de chaque groupe. Plusieurs entreprises opérant dans un même groupe (et donc potentiellement concurrentes) sont ainsi susceptibles d'avoir des taux de PO différents, ce qui est assez singulier du point de vue de la dynamique concurrentielle.

Pour illustrer de manière synthétique l'hétérogénéité des taux de contribution dans un ensemble d'entreprises comparables, on peut représenter leurs distributions au niveau des groupes du commerce de détail sous la forme d'un graphique de type « boîte à moustaches » (ou *box plot* en anglais). Ce type de schéma représente, pour une distribution donnée, cinq valeurs importantes qui permettent de la caractériser :

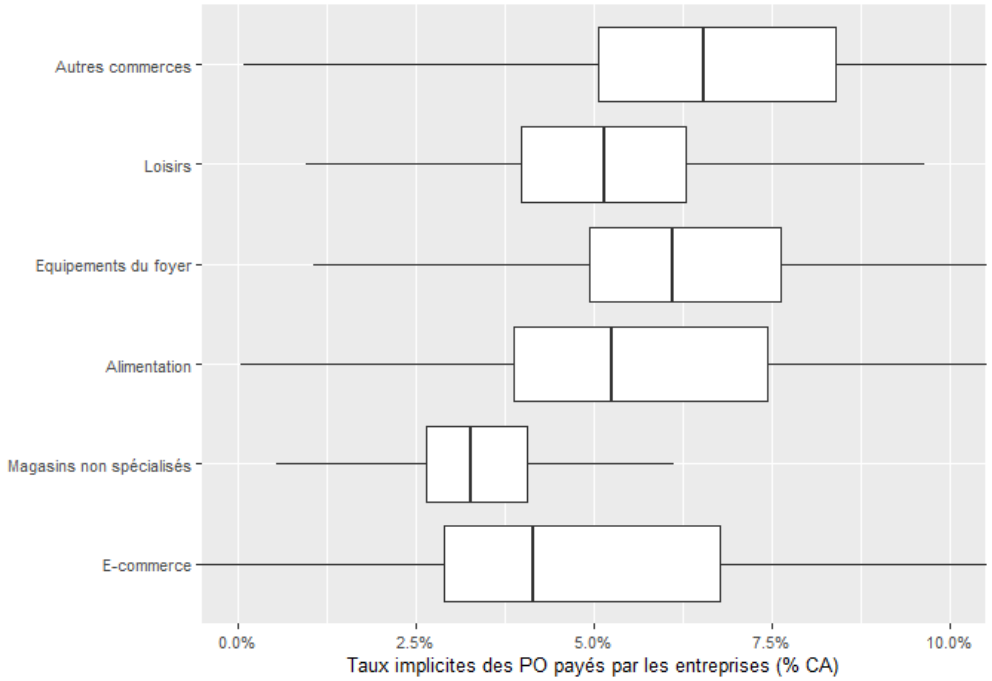
- Le minimum,
- Le premier quartile (c'est-à-dire, si l'on range les observations en ordre croissant, la valeur du point au-dessous duquel se situent 25 % des observations et au-dessus duquel se situent 25 % des observations),
- La médiane (le point au-dessous duquel se situent 50 % des observations et au-dessus duquel se situent 50 % des observations),
- Le 3^{e} quartile (c'est-à-dire le point au-dessous duquel se situent 75 % des observations et au-dessus duquel se situent 25 % des observations), et
- Le maximum.

Ces différents points sont représentés sur un diagramme tel que celui-ci dessous :



L'utilisation de *box plots* pour la distribution des ratios PO/CA aboutit au schéma et au tableau ci-dessous.

Figure 41. Intervalles interquartiles des taux de contribution (% CA) dans le Commerce de détail

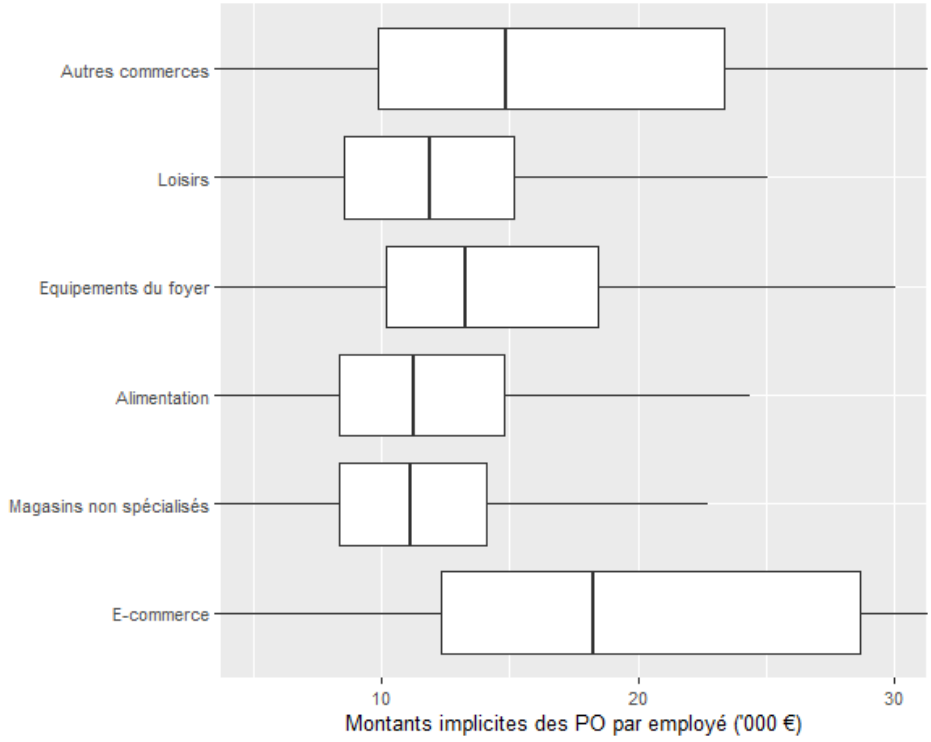


% CA	1er quartile	Médiane	3e quartile
Autres commerces	5,1%	6,5%	8,4%
Loisirs	4,0%	5,1%	6,3%
Equipements du foyer	4,9%	6,1%	7,6%
Alimentation	3,9%	5,3%	7,5%
Magasins non spécialisés	2,6%	3,3%	4,1%
E-commerce	2,9%	4,2%	6,8%
Commerce de détail	**3,1%**	**4,4%**	**6,5%**

Le nombre important d'entreprises dans le commerce non spécialisé (45 % des observations) tire vers le bas l'intervalle interquartile des taux de PO/CA du commerce de détail, lequel est compris entre 3,1 % et 6,5 %.

Comparée aux autres groupes, la largeur de la distribution des taux de PO dans le secteur du e-commerce est relativement significative, avec un interquartile allant de 2,9 % à près de 7 % du CA, ce qui représente un écart de profitabilité potentiellement élevé vu les faibles marges que l'on observe en moyenne dans ce secteur.

Figure 42. Intervalles interquartiles des montants de prélèvements obligatoires par employé ('000 euros) dans le Commerce de détail



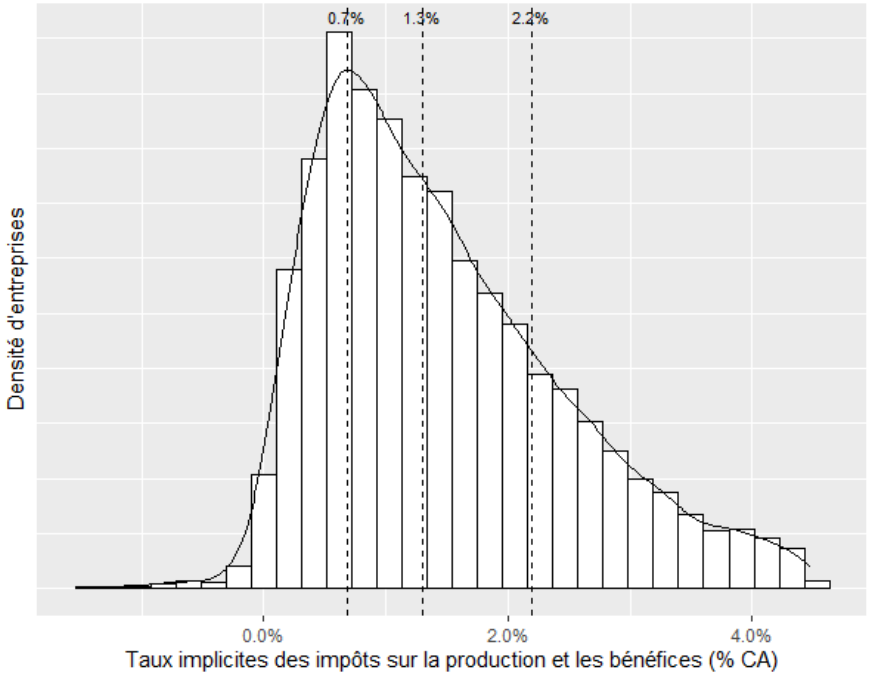
€/employé	1er quartile	Médiane	3e quartile
Autres commerces	9.850	14.867	23.364
Loisirs	8.513	11.904	15.129
Equipements du foyer	10.189	13.272	18.577
Alimentation	8.368	11.287	14.820
Magasins non spécialisés	8.346	11.174	14.187
E-commerce	12.166	18.268	29.032
Commerce de détail	**8.846**	**12.115**	**16.593**

Une étape ultérieure de l'analyse consiste à séparer les prélèvements obligatoires en deux catégories : les impôts sur le capital (impôts sur les bénéfices et la production) et les impôts sur les salaires, et à représenter leur distribution dans la division du commerce de détail au global, puis pour chaque groupe.

5.4.2.1. Analyse des taux de prélèvements obligatoires sur le capital (bénéfices et production)

La distribution du taux de prélèvements obligatoires sur le capital / CA est représenté dans la Figure 43 ci-dessous pour l'intégralité du secteur de la distribution.

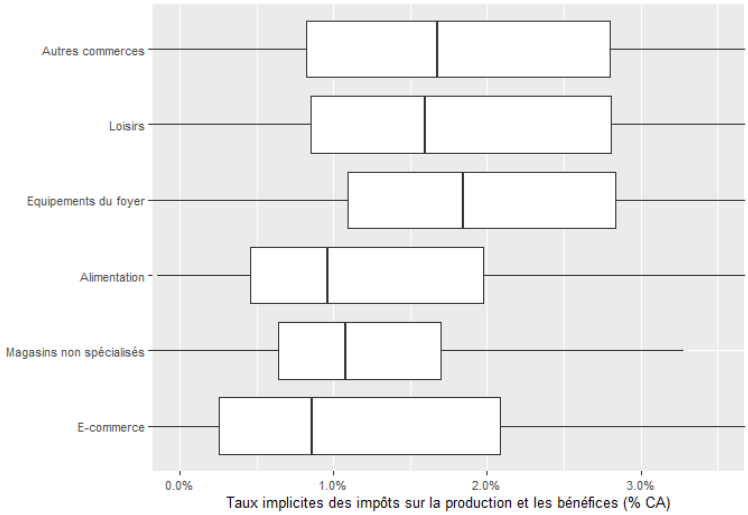
Figure 43. Densité des taux de PO sur le capital (% CA) dans le Commerce de détail



Comme on le constate, la distribution est plus resserrée, avec un interquartile entre 0,7 % et 2 % du CA. Elle présente aussi une forme d'asymétrie positive : très peu d'entreprises paient des taux de PO sur le capital faibles, en revanche, on observe une plus longue traine pour les taux élevés.

L'analyse par groupes, présentée dans la Figure 44, montre un écart de taux moyen entre, d'une part, les secteurs des autres bien de consommation, loisirs et équipement du foyer, qui paient des taux de PO élevés, et les secteurs alimentaires et e-commerce qui paient des taux plus faibles. Dans tous les groupes, on observe, cependant, des intervalles interquartiles aussi larges que dans l'ensemble du commerce de détail.

Figure 44. Intervalles interquartiles des taux de PO sur capital (% CA) dans le Commerce de détail



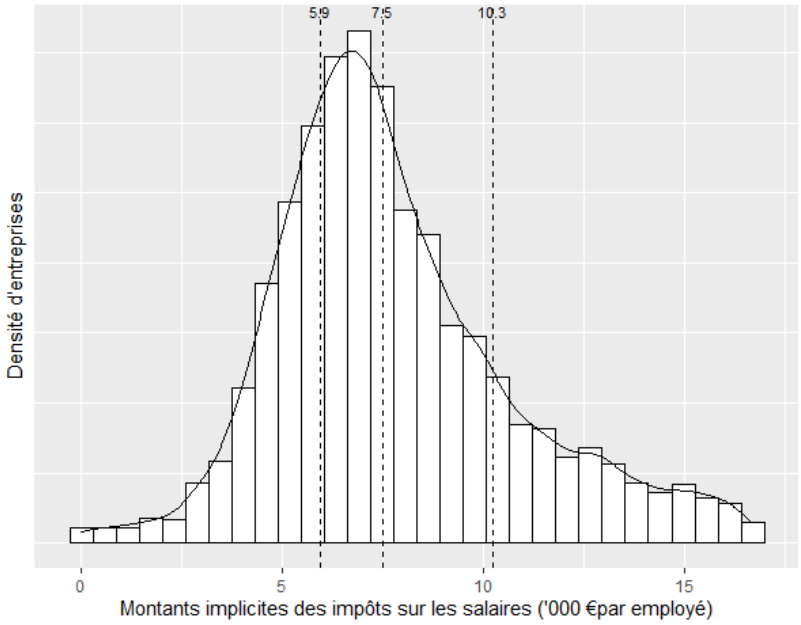
% CA	1er quartile	Médiane	3e quartile
Autres commerces	0,8%	1,7%	2,8%
Loisirs	0,9%	1,6%	2,8%
Equipements du foyer	1,1%	1,8%	2,8%
Alimentation	0,5%	1,0%	2,0%
Magasins non spécialisés	0,6%	1,1%	1,7%
E-commerce	0,3%	0,9%	2,1%
Commerce de détail	**0,7%**	**1,3%**	**2,2%**

5.4.2.2. Analyse des taux de PO sur le travail

Nous avons, enfin, réalisé une analyse de la densité des impôts sur les salaires en prenant comme dénominateur non pas les salaires mais le nombre d'employés.

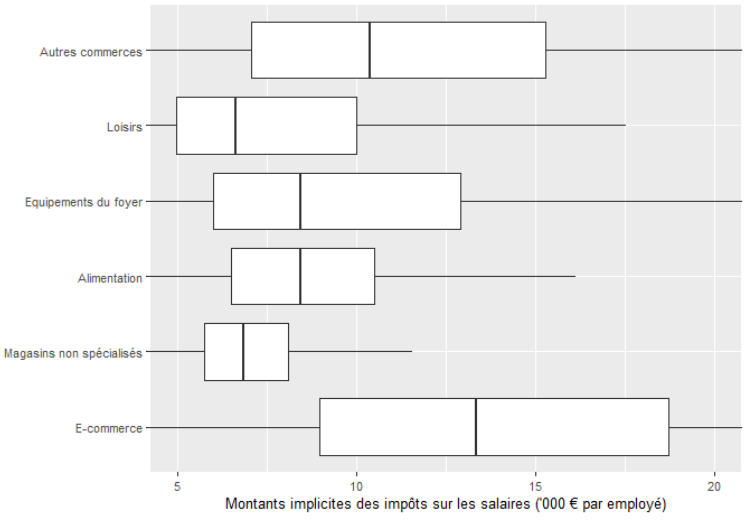
La distribution du coût par salarié pour l'ensemble du secteur est représentée dans la Figure 45 ci-dessous.

Figure 45. Densité des montants de prélèvements obligatoires sur les salaires par employé



Une analyse par groupes (cf. Figure 46 ci-dessous) révèle une différence fondamentale entre le e-commerce et les autres segments du secteur de la distribution. Le secteur du e-commerce qui propose des salaires beaucoup plus élevés à ses employés que les autres groupes supporte un coût fiscal par employé beaucoup plus élevé en moyenne que l'ensemble du secteur : 17.000 € contre 11.000 €.

Figure 46. Intervalles interquartiles des montants d'impôts sur les salaires par employé ('000 €) dans le Commerce de détail



€/employé	1er quartile	Médiane	3e quartile
Autres commerces	7.049	10.365	15.277
Loisirs	4.953	6.633	10.006
Equipements du foyer	6.010	8.427	12.916
Alimentation	6.513	8.445	10.488
Magasins non spécialisés	5.746	6.840	8.078
E-commerce	8.956	13.348	18.727
Commerce de détail	**5.948**	**7.507**	**10.257**

6. Conclusion

L'objet de notre analyse était de comprendre plus précisément la manière dont le système fiscal français répartit les prélèvements obligatoires entre différents types d'entreprises. Quelques conclusions peuvent être rappelées ici, ainsi que des pistes pour des recherches ultérieures :

1) Il apparait clairement que les prélèvements obligatoires peuvent représenter une part très variable de la valeur ajoutée, d'une entreprise à une autre. Les effets de cette variabilité sur la concurrence et l'efficacité productive seraient intéressants à étudier.
2) Cette variabilité des taux de contribution est cependant essentiellement expliquée par les caractéristiques du système fiscal français, plus que par l'action des entreprises elles-mêmes. 80 % des taux de PO sont déterminés par la part respective des facteurs de production (travail / capital) et par l'appartenance à un secteur. Les décisions de gestion fiscale des entreprises semblent donc avoir un effet limité sur leur contribution fiscale.
3) Les différences de taux de contribution s'expliquent donc essentiellement par les choix du législateur. Or certains de ces choix peuvent être soulignés et questionnés :
    a. La fiscalité des entreprises est globalement progressive, sauf pour les plus petites entreprises qui paient, comparativement à leur valeur ajoutée, un poids important d'impôts de production. La régressivité des impôts de production en bas de la distribution semble difficile à justifier et pourrait faire l'objet d'une analyse plus détaillée.
    b. Le taux de contribution des entreprises dépend de manière cruciale de leur recours au travail plutôt qu'aux machines. Cela s'explique naturellement par l'importance des prélèvements obligatoires assis sur le travail, et en particulier des cotisations patronales. Les conséquences économiques de cette sur-taxation du facteur travail par rapport au facteur capital, en matière d'équité, mais également en matière de choix technologiques, d'emploi et d'efficacité productive dépendent naturellement de l'incidence des cotisations sociales (dans quelles mesures sont-elles répercutées dans les salaires ?) qui peut être différente dans différents secteurs de l'économie. La question est notoirement complexe mais gagnerait certainement à être creusée à l'avenir.
    c. Il existe d'importantes différences de taux de contribution entre secteurs, qui s'expliquent en partie par l'existence de taxes sectorielles spécifiques et par des différences de régimes de sécurité sociale. Le fait que deux entreprises réalisant la même valeur ajoutée avec les mêmes arbitrage capital/travail doivent s'acquitter de prélèvements obligatoires très différents semble assez difficile à justifier.

Notons, pour finir, que nous nous sommes focalisés ici sur des considérations d'équité, c'est-à-dire de répartition des charges publiques entre les entreprises. Même si cet aspect intéresse aujourd'hui particulièrement l'opinion publique, il est probable que le choix du législateur en matière de fiscalité des entreprises soit bien davantage orienté par des considérations d'efficacité économique, particulièrement dans une économie ouverte à la concurrence

internationale. Des dispositions qui pourraient être considérées comme inéquitables peuvent ainsi être justifiées par des considérations d'attractivité du territoire ou de coût administratif. La conception de la politique fiscale, pour les entreprises comme pour les ménages, procède toujours de cet arbitrage complexe entre efficacité et équité, dont la bonne compréhension enrichirait certainement le débat public.

Annexe 1 : Incidence des principaux prélèvements obligatoires directs

Impôts sur les salaires

Les impôts sur les salaires semblent principalement répercutés sur les salariés, le résiduel étant répercuté sur les actionnaires (une augmentation de 10 € des cotisations patronales conduirait donc à une baisse des salaires inférieure à 10 €). Une méta analyse de Meguizo et Gonzalez-Paramo[62] qui étudie les résultats de 52 articles empiriques conduit à la conclusion que, en moyenne et à long terme, les impôts sur les salaires sont répercutés aux salariés à hauteur de 66% dans les pays d'Europe continentale. Cette étude pointe la très grande variabilité des résultats obtenus dans les différents articles et souligne que l'incidence des impôts sur les salaires dépend des institutions économiques (pouvoir de négociation des syndicats), du lien qui existe entre les cotisations et les prestations pour les salariés, et de l'échelle de temps (court terme vs. long terme). Un article plus récent de Bozio, Breda et Grenet[63] concernant la France montre l'importance du lien entre cotisations et prestations. Les cotisations pour lesquelles le lien est faible semblent majoritairement répercutées aux employeurs, celles pour lesquelles le lien est fort sont au contraire répercutés sur les salariés.

Impôts sur les bénéfices

L'incidence de l'impôt sur les sociétés est l'un des sujets les plus débattus de l'économie publique. Cet impôt semble répercuté en partie aux actionnaires, aux consommateurs et aux salariés. Il ne semble pas exister de consensus sur les proportions de répercussion entre ces trois catégories d'agent et différents articles aboutissent à des résultats très différents en fonction des hypothèses retenues. Des articles de Clausing[64], Gravelle[65] et Trannoy et Simula[66] pour la France détaillent les difficultés de l'exercice d'évaluation et les principaux résultats connus.

Impôts sur la production

Une note récente du Conseil d'Analyse Economique[67] traite des impôts de production en France. Les taxes sur les soldes intermédiaires de gestion, qui comprennent la C3S et la CVAE, sont connues pour leurs effets nocifs sur la production :

[62] Melguizo, A. et Gonzalez-Paramo, J. (2012), « Who bears labour taxes and social contributions ? A meta-analysis approach". *SERIEs* 4, 247–271.
[63] Bozio, A., Breda, T. et Grenet, J. (2019), "Does Tax-Benefit Linkage Matter for the Incidence of Social Security Contributions?", *Document de travail, PSE n°2019-43*.
[64] Clausing, K. (2012), "In Search of Corporate Tax Incidence", *Tax Law Review*. 65:3. 433-472
[65] Gravelle, J. (2011). "Corporate Tax Incidence: A review of empirical estimates and analysis". *Congressional Budget Office, Working Paper 2011-01*.
[66] Simula, L. et Trannoy A. (2009), « Incidence de l'impôt sur les sociétés », *Revue Française d'économie*, vol.24 :3-39.
[67] Martin, P. et Trannoy, A. (2019), « Les impôts sur (ou contre) la production », *Note du CAE n°53*.

(i) Agissant sur le CA, la C3S a une incidence importante sur la rentabilité des entreprises en raison de ses effets-prix multiplicatifs : chaque bien produit est de nouveau taxé dès qu'il entre dans le processus de production d'une autre entreprise. Or, cela crée un effet de cascade de répercussion de la taxe jusqu'au consommateur qui amplifie les effets nocifs de la taxe tout le long de la chaîne de production[68].

(ii) En imposant la production moins les consommations intermédiaires, la CVAE, bien que théoriquement assise sur une assiette neutre vis-à-vis de la combinaison des facteurs de production, ne tient pas compte du montant des charges économiquement liées à l'achat de biens d'investissement (les amortissements), ce qui a pour effet de pénaliser tout particulièrement les entreprises qui ont besoin de procéder à un renouvellement régulier de leur outil productif.

[68] Lelarge, C. (2019), « Quantifying the Price and Competitive Effects of Corporate Taxes », *Document de Travail du CEPR*.

Annexe 2 : Construction de la base de données

Source des données

La présente étude se fonde sur les comptes sociaux des entreprises françaises tels que présentés dans leurs liasses fiscales déposées auprès des greffes des tribunaux de commerce. Ces données financières sont rassemblées et structurées dans un outil informatique mis à disposition par la société Bureau Van Dijk[69].

Notre travail a consisté à utiliser ces données pour construire un échantillon d'entreprises, avec pour chacune d'elles une estimation des différentes catégories de prélèvements obligatoires.

Sélection de la période

Nous avons sélectionné l'exercice fiscal 2019 pour notre analyse, lequel est l'exercice disponible le plus récent sur Diane. L'exercice fiscal 2019 englobe toutes les entreprises ayant publié entre le 1er janvier 2019 et le 31 décembre 2019.

Périmètre de l'étude

Pour construire notre échantillon, nous avons sélectionné comme unité de base l'entité légale plutôt que le groupe. Alors qu'un grand groupe peut disposer de plusieurs filiales différentes en France, nous avons choisi de prendre en compte séparément chaque filiale (tout en conservant l'information que toutes ces filiales ont le même actionnaire ultime). Ce choix s'explique par le fait que les filiales d'un groupe peuvent opérer dans des secteurs différents, avec une fiscalité différente (par ex. un grand groupe d'énergie peut avoir une filiale dédiée aux activités informatiques), ce qui justifie un traitement différent.

La base de données utilisée contient plus de 3 millions d'entités légales françaises sur lesquelles nous avons appliqué plusieurs filtres pour construire notre échantillon.

Les entreprises présentant les caractéristiques suivantes ont d'abord été rejetées :

- Les entreprises inactives lors de l'extraction des données,
- Les succursales françaises de groupes étrangers, puisqu'elles ne sont pas tenues de publier des comptes sociaux (et ne les publient pas en pratique),
- Les entreprises dont les comptes 2019 n'étaient pas complets lors de l'extraction,
- Les unités légales qui étaient considérées comme microentreprises[70] en 2018 et 2019,
- Les unités légales à but non lucratif telles que les administrations, les associations, les établissements publics, les fondations, les syndicats et les officiers publics.

[69] Nous avons utilisé la base de données Diane dans sa version de mars 2021.
[70] Une microentreprise est une entreprise occupant moins de 10 personnes et qui a un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 M€.

Dans un second temps, les entreprises de certains secteurs d'activité ont été exclues :

- Exclusion des activités financières (section NAF K), faute de représentativité suffisante dans Diane,
- Exclusion des holdings (sous-classe NAF 6420Z) et sièges sociaux (sous-classe NAF 7010Z), puisque par définition elles sont la tête de groupe nationale et/ou mondiale et reçoivent à ce titre les bénéfices distribués (dividendes) de leurs filiales (françaises ou étrangères) qui ne sont pas liés à leurs activités opérationnelles (généralement faibles),
- Exclusion des entreprises raffinant le pétrole (sous-classe 1920Z) et distribuant des carburants (sous-classes 4612A et 4671Z et groupe 473), puisque la taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques (« TICPE »), un droit d'accise, est comptabilisée dans le poste « Impôts, taxes et versements assimilés », ce qui a un impact très significatif sur leurs taux de prélèvements obligatoires, et que nous n'avons pas trouvé de moyen fiable de l'isoler des autres prélèvements obligatoires.

Par suite de l'application de méthodes statistiques et pour la réalisation de certaines analyses (densités), la méthode de Tukey a été appliquée permettant d'identifier et exclure certaines valeurs aberrantes susceptibles d'affecter les résultats de notre analyse.

Enfin, de légères corrections ont été apportées manuellement pour deux grandes unités légales :

- « Société Air France » : les données des postes « Salaires et traitements » et « Charges sociales » telles que fournies par la base de données Diane ont été mises à jour sur la base des comptes sociaux publics de cette entité[71], et
- « Electricité de France » : élimination des « Impôts et taxes liés à l'énergie » (1,246 Md€)[72] du poste « Impôts, taxes et versements assimilés » car n'étant pas des prélèvements obligatoires directs.

[71] Source : Société Air France, *Rapport de gestion 2019*, p.17

[72] Source : Electricité de France, *Document d'enregistrement universel 2019*, p.420

Annexe 3 : Liste des impôts directs payés par les entreprises

Pour les raisons évoquées en introduction, les prélèvements obligatoires que nous avons mesurés sont constitués de tous les impôts, taxes et cotisations directs dont les entreprises sont redevables.

Dans les comptes sociaux des entreprises, les prélèvements obligatoires sont répartis entre trois postes :

- les « Impôts, taxes et versements assimilés » qui comprennent les impôts de production (assis sur la masse salariale, les soldes intermédiaires de gestion et les actifs), certains impôts indirects et les droits d'enregistrement et de douane ;
- les « Charges sociales » qui comprennent les cotisations sociales employeurs et le forfait social ; et
- les « Impôts sur les bénéfices » qui comprennent l'impôt sur les sociétés et ses taxes additionnelles.

Etant considérés économiquement comme des impôts indirects, au même titre que la TVA, les droits d'accise sont normalement compris lors de la mise à la consommation des biens taxables dans le coût des achats de marchandises, matières premières et autres approvisionnements. Cependant, lorsqu'une taxe indirecte (ou droit d'accise ou droit de douane) ne peut être affectée à un bien lors de son achat (et restant à la charge de l'entreprise, bien que répercutée ensuite dans le prix au consommateur), elle figure au débit du poste 6353 (« Impôts indirects ») au sein du compte 63 « Impôts, taxes et versements assimilés ». C'est le cas de biens et services produits ou transformés en France directement par l'intermédiaire : les raffineurs, les extracteurs, les producteurs d'électricité, les industriels du tabac, les distilleries, les producteurs de boissons sucrées, les embouteilleurs d'eau minérale, etc.

La TICPE ayant une incidence significative sur notre analyse, nous avons éliminé toutes les entreprises prenant part à des activités d'extraction et de raffinage de pétrole (sous-classe 1920Z) et de distribution de produits pétroliers (sous-classes 4612A et 4671Z et groupe 473). A défaut de pouvoir estimer précisément les montants de droits d'accise pour les corriger, nous avons, toutefois, gardé les entreprises présentes dans des secteurs potentiellement affectés par des droits d'accise inscrits dans le compte 63. Cela n'est cependant pas susceptible d'avoir un effet significatif sur nos analyses.

La liste exhaustive des prélèvements obligatoires que nous avons pris en compte est présentée dans le Tableau 3 ci-dessous.

Tableau 3. Liste des prélèvements obligatoires couverts par l'étude

Catégorie	Nom	Numéro de compte	Poste PCG	Assiette
Prélèvements sur les salaires	Cotisations sociales employeurs (dont le Forfait social)	645	Charges sociales	Salaires bruts
	Taxe sur les salaires	6311	Impôts, taxes et versements assimilés	Salaires bruts
	Taxe d'apprentissage[73]	6312		Salaires bruts
	Participation des employeurs à la formation professionnelle continue (PEFPC)	6313 ou 6333		Salaires bruts
	Participation des employeurs à l'effort de construction (PEEC)	6334 ou 6314		Salaires bruts
	Versements mobilité	6331		Salaires bruts
	Contribution au Fonds national d'aide au logement (FNAL)	6332		Salaires bruts
Impôts sur la production	CVAE	635111		VA fiscale
	CFE	635112		Valeurs locatives cadastrales
	Taxes foncières	63512		Valeurs locatives cadastrales
	Autres impôts locaux (Taxe sur les bureaux)	63513		Valeurs locatives des bureaux
	Imposition forfaitaire sur les réseaux et taxe sur les pylônes	63513		Réseaux et pylônes
	Taxe sur les véhicules de société	63514		Véhicules de société
	Impôts indirects	6353		Quantité vendue
	Droits d'enregistrement et de timbre	6354		Prix de cession
	Autres droits (Taxe sur les surfaces commerciales, Taxe locale sur les enseignes et publicités extérieures, etc.)	6358		Surface commerciale
	C3S	6371		Chiffre d'affaires net
Prélèvements sur les bénéfices	Impôts sur les bénéfices[74] (dont la Contribution sociale sur les bénéfices)	695	Impôts sur les bénéfices	Bénéfices avant impôts

Pour estimer les prélèvements obligatoires directs payés par unité légale, nous nous sommes fondés sur les hypothèses suivantes :

[73] En raison de la réforme de la taxe d'apprentissage et de la contribution formation, la taxe d'apprentissage n'était pas due au titre de l'exercice 2019.

[74] Nets des crédit d'impôts hors CICE.

Les charges sociales

Le poste « Charges sociales » comprend les cotisations sociales employeurs ainsi que le forfait social, dont le montant combiné par entreprise est accessible directement.

Toutefois, lorsque les données sur l'un des deux postes « Salaires et traitements » ou « Charges sociales » sont manquantes (la somme étant renseignée sans distinction des deux postes), nous avons estimé les ratios des salaires et des charges sociales sur la somme des deux postes pour chaque sous-classe NAF ensuite appliqués pour chaque entreprise de la même sous-classe dont les données sont manquantes.

Une approche similaire a été utilisée afin de normaliser les postes de « Salaires et traitements » et de « Charges sociales » dans le cas où les charges sociales sont supérieures aux salaires et traitements.

Les composantes du poste « Impôts, taxes et versements assimilés » ont été estimées comme suit (par ordre d'importance[75]) :

La contribution sur la valeur ajoutée des entreprises

La contribution économique territoriale (CET) est composée d'une contribution sur les valeurs locatives des actifs exploités (la CFE) et d'une contribution sur la valeur ajoutée des entreprises (la CVAE).

La CVAE est assise sur la valeur ajoutée fiscale, laquelle n'est pas un élément identifiable à partir des liasses fiscales. Or, quelques éléments de la valeur ajoutée fiscale sont tout de même disponibles dans le compte de résultat :

- certains éléments sont systématiquement complétés : les chiffres d'affaires nets, la production stockée, la production immobilisée, les subventions d'exploitation, les achats de marchandises, les variations de stock, les achats de matières premières et autres approvisionnements et les autres achats et charges externes.
- certains éléments sont complétés par moins de 10 % des entreprises : les transferts de charges ainsi que les locations, charges locatives et de copropriété.

Pour estimer ces montants pour les entreprises dont les données sont manquantes, nous avons calculé la part des transferts de charges compris dans le compte « Reprises sur amortissements et provisions, transferts de charges » ainsi que la part des locations, charges locatives et de copropriété comprises dans le compte « Autres achats et charges externes » des entreprises ayant des comptes complets par sous-classe (niveau 5 de la NAF).

[75] Les montants estimés étant théoriques, le montant effectif des impôts, taxes et versements assimilés peut être plus faible, en raison d'exonérations et/ou de déclarations fiscales parcellaires.

Nous avons, ensuite, extrapolé ces ratios aux montants des entreprises dont les données sont manquantes. Le taux de CVAE, progressif en fonction du chiffre d'affaires, est ensuite appliqué à la valeur ajoutée fiscale estimée. Nous avons également appliqué la taxe additionnelle à la CVAE qui s'élevait à 1,73 % du montant de la CVAE en 2019 et qui sert, avec la taxe additionnelle à la CFE, à financer les chambres de commerce et d'industrie (CCI), les chambres de métier (CM) et les chambres d'agriculture (CA). Nous avons, enfin, ajouté les frais de gestion de la CVAE (1 % du produit).

Tableau 4. Calcul de la valeur ajoutée fiscale

	Elément	Case de la liasse fiscale / Calcul
	Chiffre d'affaires	FL
+	Production stockée	FM
+	Production immobilisée	FN
+	Transferts de charges	Renvoi (9) / Part estimée dans les Reprises sur amortissements et provisions, transferts de charges (case FO) par secteur NAF niveau 5
+	Subventions d'exploitation	FP
+	Autres produits	FQ
-	Achats de marchandises	FS
-	Variations de stock	FT
-	Achats de matières premières et autres approvisionnements	FU
-	Autres achats et charges externes	FW
+	Locations, charges locatives et de copropriété	XQ / Part estimée dans les Autres achats et charges externes (case FW) par secteur NAF niveau 5

La cotisation foncière des entreprises

La cotisation foncière des entreprises (CFE) taxe l'exploitation du facteur immobilier par l'entreprise. Elle est calculée à partir de la valeur locative des biens passibles de taxe foncière dont dispose l'entreprise en année N-2. Pour les établissements industriels, les valeurs locatives sont égales à 12 % du prix de revient des bâtiments inscrits au bilan, avant l'application d'un abattement de 30 %. Une base minimum se substitue à la valeur locative lorsque celle-ci lui est inférieure.

Ne pouvant tirer des comptes sociaux les valeurs locatives, nous avons estimé la CFE en extrapolant par sous-classe NAF la part résiduelle entre la CET et la CVAE calculée ci-avant rapportée à la CET totale. Le plafonnement de 2 % de la valeur ajoutée produite par l'entreprise au cours de la période de référence a également été appliqué (hors taxes additionnelles).

La contribution sociale de solidarité des sociétés

La contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S) a été calculée en appliquant son taux statutaire (0,16 %) au chiffre d'affaires net de l'unité légale tel que présenté dans ses liasses fiscales après abattement de 19 M€.

Les entreprises exerçant leur activité dans les secteurs ci-après cités peuvent bénéficier d'un montant d'imposition plafonné à 3,08 % de la marge brute (après abattement) :

- les sociétés qui réalisent plus de la moitié de leurs achats ou de leurs ventes hors taxes sur les marchés extérieurs et disposent d'une marge brute au plus égale à 4 % de leur chiffre d'affaires hors taxes ;
- les sociétés de négoce en gros des combustibles qui ont une marge brute au plus égale à 4 % de leur chiffre d'affaires hors taxes ;
- les sociétés de commerce au détail de carburants qui exercent cette activité à titre principal et qui ont une marge brute au plus égale à 4 % de leur chiffre d'affaires hors taxes ; et
- les sociétés de négoce en l'état des produits du sol et de l'élevage, engrais et produits connexes, qui réalisent plus de la moitié de leurs achats ou de leurs ventes hors taxes avec les producteurs agricoles ou leurs coopératives et qui ont une marge brute au plus égale à 4 % de leur chiffre d'affaires hors taxes.

Tableau 5. Calcul de la marge brute[76]

	Elément	Case de la liasse fiscale
+	Salaires et traitements	FY
+	Charges sociales	FZ
+	Impôts, taxes et versements assimilés	FX
+	Dotations d'exploitation sur immobilisation, sur actifs circulants et pour risques et charges	GA à GD
+	Dotations financières aux amortissements et provisions	GQ
+	Résultat courant avant impôts : en cas de déficit, celui-ci ne peut être déduit du total des postes énumérés ci-dessus	GW

Les impôts de production sur les salaires

Les impôts de production sur les salaires ont été calculés en proportion du poste comptable « Salaires et traitements » et du nombre d'employés, à l'exception des cotisations sociales employeurs et du forfait social qui sont en lecture directe dans le poste « Charges sociales ».

Lorsque le nombre d'employés est manquant pour 2019, il a été estimé en utilisant la donnée disponible la plus récente sur la période 2015-2018 vieillie par l'évolution de la somme des postes de « Salaires et traitements » et « Charges sociales » jusqu'en 2019.

Pour estimer les impôts assis sur les salaires (taxe sur les salaires, PEFPC, taxe d'apprentissage, PEEC et versement mobilité), nous avons appliqué leurs taux statutaires aux salaires et traitements et aux effectifs.

La taxe sur les salaires

Nous avons appliqué la taxe sur les salaires aux entreprises suivantes :

- les établissements de santé (hôpitaux, cliniques, maisons de retraites, laboratoires, etc.),

[76] Article D651-2 du Code de la Sécurité Sociale

- les professions médicales et paramédicales,
- les sociétés coopératives,
- les propriétaires fonciers, et
- les sociétés exerçant une activité civile : sociétés d'investissement, sociétés immobilières à l'exception de celles ayant pour objet la construction d'immeubles ou le négoce de biens.

Ont été exonérés : les aides à domicile, les employeurs agricoles et les établissements d'enseignement supérieur.

La participation des employeurs à la formation professionnelle

Pour estimer la part de la taxe sur les CDD, nous avons repris la part des CDD dans les salaires par sous-classe NAF issue des Déclarations annuelles des données sociales unifiées de 2015, appliquée aux Salaires et traitements 2019.

La taxe d'apprentissage

Dans le cadre de la réforme de la taxe d'apprentissage et de la contribution formation induite par la loi n° 2018-771 du 5 septembre 2018, par dérogation, la taxe d'apprentissage n'était pas due sur les rémunérations versées en 2019. Elle ne fait donc pas partie de notre analyse.

Le versement mobilité

Le taux de versement mobilité a été estimé par code postal sur la base des taux donnés par l'URSSAF[77].

Tableau 6. Taux statutaires des impôts de production sur les salaires

Impôts	Limite inférieure	Limite supérieure	Base	Taux 2019
Taxe sur les salaires	0 €	7 799 €	Salaires et traitements 2018	4,25%
	7 799 €	15 572 €		8,50%
	15 572 €			13,60%
PEEC	50 salariés			0,45%
Taxe d'apprentissage (exonérée en 2019)	1 salarié		Salaires et traitements 2019	0,00%
Contribution supplémentaire à l'apprentissage	251 salariés			0,05%-0,40%
PEFPC	1 salarié	10 salariés		0,55%
	11 salariés			1,00%
	CDD			1,00%
Versement mobilité	0 salarié	10 salariés		0,00%
	11 salariés			Taux fixés par la commune ou le groupement de communes

[77] https://www.urssaf.fr/portail/home/taux-et-baremes/versement-mobilite.html

Impôts	Limite inférieure	Limite supérieure	Base	Taux 2019
Fnal	1 salarié	49 salariés		0,10%
	50 salariés			0,50%

Les autres impôts sur la production

Le solde du poste des « Impôts, taxes et versements assimilés » est constitué des taxes foncières, de la taxe sur les véhicules de sociétés et des taxes sectorielles (e.g. IFER, taxe sur les pylônes, Tascom, TLPE, etc.) qui ont été estimées comme étant la différence (si positive), du poste « Impôts, taxes et versements assimilés » et tous les impôts calculés ci-avant.

Les impositions forfaitaires sur les entreprises de réseaux

Les impositions forfaitaires sur les entreprises de réseaux (IFER) sont dues par certaines entreprises exerçant leur activité dans les secteurs de l'énergie, du transport ferroviaire et des télécommunications. Les IFER comprennent neuf composantes figurant sur l'avis d'imposition à la CFE : les installations de production d'électricité (dont éoliennes terrestres et aux centrales de production d'électricité d'origine photovoltaïque ou hydraulique), les transformateurs électriques, les stations radioélectriques, les installations gazières, les canalisations de transport d'hydrocarbures ou de produits chimiques, les matériels ferroviaires et roulants, les répartiteurs principaux de la boucle locale cuivre.

La taxe sur les pylônes

La taxe sur les pylônes n'est due que par le Gestionnaire du Réseau de Transport d'Electricité (RTE).

La taxe sur les surfaces commerciales

La taxe sur les surfaces commerciales (Tascom) est due par les établissements commerciaux permanents, de stockage et de logistique, quels que soient les produits vendus au détail, situés en France, qui répondent aux conditions cumulatives suivantes :

- Chiffre d'affaires annuel (CAHT imposable de l'année précédente) supérieur ou égal à 460.000 € hors taxes
- Surface de vente dépassant 400 m²
- Ouverture en 1960 ou après

La surface assujettie à la taxe est uniquement celle qui est consacrée à la vente au détail, c'est-à-dire directement accessible au public.

Dans le commerce physique, les grands locaux commerciaux sont également redevables d'une taxe locale sur la publicité extérieure (TLPE).

Les taxes au profit du Centre National du Cinéma et de l'image animée

Le budget annuel du Centre National du Cinéma et de l'image animée (CNC) est abondé par trois taxes affectées :

- la taxe sur les services de télévision due par les éditeurs (TST-E) et par les distributeurs de services de télévisions (TST-D) ;
- la taxe sur la diffusion en vidéo physique et en ligne de contenus audiovisuels (TSV) ; et
- la taxe sur les entrées en salle de cinéma (TSA).

Les taxes spécifiques aux entreprises pharmaceutiques

Les entreprises pharmaceutiques sont redevables de plusieurs taxes sectorielles, pour la plupart assises sur le CA hors taxe : taxes sur les ventes directes, taxes sur les spécialités, contribution sur le chiffre d'affaires, etc.

La taxe sur les activités polluantes

Une taxe générale sur les activités polluantes est applicable aux entreprises qui réalisent certaines opérations telles que le stockage et traitement des déchets, la livraison ou utilisation de lubrifiants, l'émission de substances polluantes dans l'atmosphère, etc.

Les taxes foncières

La taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB) est due par les entreprises propriétaires de bâtiments ou ayant un droit équivalent (usufruitier) au 1er janvier de l'année d'imposition.

La TFPB concerne les entreprises propriétaires de constructions fixées au sol et présentant le caractère de véritables bâtiments. Les aménagements formant une dépendance des constructions sont aussi visés.

Sont principalement concernés les biens suivants :

- bâtiment commercial, industriel ou professionnel,
- installation industrielle ou commerciale (atelier, hangar, cuve…),
- sol des bâtiments et terrains formant une dépendance indispensable et immédiate d'une construction,
- parking,
- terrain à usage commercial ou industriel utilisé, dans certaines conditions, pour la publicité, et
- bateau utilisé en un point fixe et aménagé pour l'habitation, le commerce ou l'industrie.

La taxe foncière sur les propriétés non bâties (TFPNB) est due par le propriétaire ou usufruitier d'un terrain au 1er janvier de l'année d'imposition.

La taxe sur les bureaux d'Île-de-France

La taxe sur les bureaux (TSB), applicable dans la région d'Île-de-France, est une taxe annuelle qui concerne les locaux à usage de bureaux, locaux commerciaux, locaux de stockage et surfaces de stationnement.

La taxe sur les véhicules de société

Une société doit payer chaque année la taxe sur les véhicules de sociétés (TVS) qu'elle possède ou utilise en France. Elle concerne les voitures particulières (destinées au transport de passagers) ou à usage multiple (destinées principalement au transport de personnes).

Les droits d'enregistrement et de timbre

Les actes liés à la création d'une société doivent faire l'objet d'un enregistrement. Cet enregistrement peut donner lieu au paiement de droits appelés « droits d'enregistrement ». Ces droits sont également dus lorsque la société subit des modifications au cours de sa vie ou lorsque les associés décident d'y mettre fin par le biais de la dissolution/ liquidation.

En particulier, la vente d'un fonds de commerce ou de clientèle commerciale ou civile (pour les notaires, architectes, médecins, etc.) est soumise à des mentions obligatoires, des formalités d'enregistrement et de publicité, et au paiement de droits de mutation.

Les droits de douane

En France, les entreprises doivent s'acquitter de droits de douane sur les marchandises expédiées vers ou en provenance d'un pays situé en-dehors de l'UE.

Les impôts sur les bénéfices

L'impôt sur les sociétés (IS) est une imposition annuelle sur les bénéfices réalisés en France par les sociétés. Le taux d'imposition est progressivement abaissé à 25 % à l'horizon 2022.

Tableau 7. Trajectoire de l'IS d'ici à 2022

<table>
<tr><th></th><th>Bénéfices compris :</th><th>2019</th><th>2020</th><th>2021</th><th>2022</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Sociétés dont le chiffre d'affaires est inférieur à 7,63 M€</td><td>Entre 0 € et 38 120 €</td><td>15 %</td><td>15 %</td><td>15 %</td><td>15 %</td></tr>
<tr><td>Entre 38 120 € et 500 000 €</td><td>28 %</td><td rowspan="3">28 %</td><td rowspan="3">26,5 %</td><td rowspan="5">25 %</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Sociétés dont le chiffre d'affaires est compris entre 7,63 M€ et 250 M€</td><td>Plus de 500 000 €</td><td>31 %</td></tr>
<tr><td>Entre 0 € et 500 000 €</td><td>28 %</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Sociétés dont le chiffre d'affaires est supérieur à 250 M€</td><td>Plus de 500 000 €</td><td>31 %</td><td>31 %</td></tr>
<tr><td>Entre 0 € et 500 000 €</td><td>28 %</td><td>28 %</td><td rowspan="2">27,5 %</td></tr>
<tr><td>Plus de 500 000 €</td><td>33,33 %</td><td>31 %</td></tr>
</table>

L'impôt sur les sociétés est majoré de la Contribution sociale (CSB) par l'application d'un taux de 3,3 % à l'IS dû pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires d'au moins 7,63 M€ et dont l'IS dépasse 763.000 €.

Des taux réduits sont aussi applicables aux résultats nets bénéficiaires résultant de :

- La cession, concession de licence, ou sous-concession de certains droits de propriété industrielle : taux de 10 %,
- Dividendes de sources étrangères : taux nul, mais subordonné à la réintégration d'une quote-part de frais et charges (dans le résultat imposable aux taux normal de l'IS) égale à 5 % du montant brut des dividendes, et
- Plus-values de cession de titres de participations : taux nul, mais subordonné à la réintégration d'une quote-part de frais et charges (dans le résultat imposable aux taux normal de l'IS) égale à 12 % du montant brut des plus-values.

L'ensemble des impôts sur les bénéfices (IS et CSB) se trouvent en lecture directe dans le poste « Impôts sur les bénéfices ».

Tableau 8. Liste des principaux prélèvements obligatoires par rendement

M€	Taxe	Assiette	Secteurs-cibles	Rendement 2018	Rendement 2019
Impôts sur la masse salariale	Cotisations sociales employeurs	Masse salariale		265.116	248.031
	Versement mobilité	Masse salariale		8.953	9.395
	FNAL	Masse salariale		2.692	2.856
	Taxe d'apprentissage	Masse salariale		1.873	3.800
	PEFPC	Masse salariale		5.568	5.700
	PEEC	Masse salariale		1.796	1.867[78]
	Forfait social	Participation des employés		5.715	5.215
	Taxe sur les salaires	Masse salariale	Entreprises non assujetties à la TVA	13.861	14.099
Impôts sur la production	CVAE	VA		14.227	15.191
	CFE	Valeurs locatives		6.827	7.081
	TSN	CA			277
	Taxes pour les CCI, CM & CA	CVAE & valeurs locatives		1.137	1.077
	IFER	Réseaux	Entreprises de réseaux	1.346	1.408

[78] Source : Voies et moyens 2021

M€	Taxe	Assiette	Secteurs-cibles	Rendement 2018	Rendement 2019
	Taxes foncières	Valeurs locatives		15.480	15.837[79]
	C3S	CA		3.769	3.899
	Tascom	Surface commerciale	Activités commerciales	978	992
	Taxe sur les pylônes	Pylônes	Transporteur d'électricité	256	269
	TSB	Foncier		734	813
	TVS	Véhicules		751	768
	CNC	CA	Audiovisuel	708	741
	Taxes pharmaceutiques	CA	Entreprises pharmaceutiques	327	295
Impôts sur les bénéfices	IS	Bénéfices		55.014	59.210
	CSB	IS		1.119	1.240

Source : Eurostat, *National Tax List*

[79] Source : Insee

Annexe 4 : Déterminants des taux implicites dans l'économie nationale

Déterminants des prélèvements obligatoires dans l'économie nationale

Tableau 9. Corrélations de Pearson entre les prélèvements obligatoires et les déterminants des contributions

	CA	VA	Effectifs
Prélèvements obligatoires	0,667***	0,920***	0,751***
Nombre d'entreprises	93.811		
*Significativité des coefficients : *** = à 0%, ** à 0,01%, * à 0,05% et . à 0,1%.*			

Analyses de variance

Pour tenter d'expliquer les différences de taux implicites entre entreprises, nous avons eu recours à une technique statistique fondamentale appelée l'analyse de la variance (« ANOVA ») à plusieurs facteurs, qui vise à comparer les différences de taux moyens entre différents groupes, tels que les secteurs d'activité, les catégories et les nationalités.

A titre d'illustration des analyses de déterminants des taux implicites, nous avons cherché à expliquer quels sont les principaux déterminants de ceux rapportés au CA *via* l'équation suivante :

$$\frac{PO_{ij}}{CA_{ij}} = \alpha + \beta_i \frac{VA_i}{CA_i} + \sum_{j=11}^{11} \delta_j Secteurs_j + \sum_{j=11}^{11} \omega_{ij} Secteurs_j \times \frac{VA_i}{CA_i} + \epsilon_{ij} (1)$$

où :

- $Secteurs_j$ représentent des valeurs catégorielles prenant la valeur de 0 ou 1,
- α est la constante
- β_i est l'effet du niveau i du taux de valeur ajoutée,
- δ_j est l'effet du niveau j des secteurs d'activité,
- ω_{ij} est l'effet d'interaction entre les deux facteurs, et
- ϵ_{ij} constitue l'erreur aléatoire.

Afin de réduire les nuisances liées aux valeurs aberrantes, nous avons retreint notre analyse aux entreprises ayant un CA et une VA positifs.

Dans ces conditions, on montre que la somme des carrés des écarts de taux implicites (SCE)[80], et donc leur variance, peut être calculée simplement par la formule suivante :

$$SCE_{total} = SCE_{Taux\ de\ VA} + SCE_{Branche} + SCE_{Interaction} + SCE_{Résidus} (2)$$

[80] La somme des carrés des écarts de taux implicites mesure la somme des carrés des écarts à la moyenne globale, toutes causes confondues.

L'équation précédente mesure la part de la variance totale expliquée par le taux de VA ($SCE_{Taux\ de\ VA}$), la part de la variance totale expliquée par les secteurs d'activité ($SCE_{Secteurs}$), la part de la variance par l'interaction ($SCE_{Interaction}$) entre les deux facteurs et la part de la variance qui ne peut être expliquée par le modèle ($SCE_{Résidus}$).

Les contributions des facteurs à la variance des taux implicites sont indiquées dans les sections suivantes :

Déterminants des taux de PO/CA dans l'économie nationale

Dans le Tableau 10, si on observe que le taux de VA est déterminant pour expliquer les différences de taux de taxation, on peut également relever qu'il existe un fort effet d'interaction entre le taux de VA et les secteurs d'activité. En d'autres termes, le taux de taxation d'une entreprise est influencé conjointement par son appartenance à un secteur d'activité donné et la part de valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires.

La contribution du taux de VA à la variabilité des taux implicites s'élève à près de 50 %, avec une p-valeur inférieure au-dessous du seuil des 5 %, ce qui nous conduit à rejeter l'hypothèse nulle d'absence de contribution du taux de VA à la variance des taux implicites. La contribution conjointe des secteurs d'activité et de l'intensité du facteur travail explique à près de 28 % la variance des taux implicites, ce qui nous permet de conclure que les secteurs d'activité, par leurs caractéristiques propres, seraient à l'origine des différences significatives entre entreprises en termes de taux implicites.

Tableau 10. Contributions à la variance des taux implicites (% CA)

Facteurs de variance	Par les secteurs d'activité	Par les catégories d'entreprises	Par les nationalités
Taux de VA	49,6%***	49,6%***	49,6%***
Secteurs d'activité	0,1%***		
Taux de VA*Secteurs d'activité	27,7%***		
Catégorie		0,0%	
Taux de VA *Catégorie		0,0%*	
Nationalité			0,0%
Taux de VA*Nationalité			0,8%***
Total	**77,4%**	**49,6%**	**51,4%**
Significativité des coefficients : *** = à 0%, ** à 0,01%, * à 0,05% et . à 0,1%			

Déterminants des taux de PO/VA dans l'économie nationale

Dans le Tableau 11, on observe que si l'intensité du travail est déterminante pour appréhender les différences de taxation entre entreprises, un effet d'interaction existe entre l'intensité du travail et les secteurs d'activité. En d'autres termes, le taux de taxation d'une entreprise est influencé conjointement par son appartenance à un secteur d'activité donné et la part des salaires dans la valeur ajoutée.

La contribution de l'intensité du facteur travail à la variabilité des taux implicites s'élève à plus de 70 %, avec une p-valeur inférieure au-dessous du seuil des 5 %, ce qui nous conduit à rejeter l'hypothèse nulle d'absence de contribution à la variance. La contribution conjointe des secteurs d'activité et de l'intensité du facteur travail explique à 18 % la variance des taux implicites, ce qui nous permet de conclure que les secteurs d'activité, par leurs caractéristiques propres, seraient à l'origine des différences significatives entre entreprises en termes de taux implicites.

Tableau 11. Contributions à la variance des taux implicites (% VA)

Facteurs de variance	Par les secteurs d'activité	Par les catégories d'entreprises	Par les nationalités
Intensité du facteur travail	71,3%***	71,3%***	71,3%***
Secteurs d'activité	0,0%***		
Travail*Secteurs d'activité	18,2%***		
Catégorie		0,0%	
Travail*Catégorie		0,0%	
Nationalité			0,0%
Travail*Nationalité			0,0%***
Total	**89,5%**	**71,3%**	**71,3%**
Significativité des coefficients : *** = à 0%, ** à 0,01%, * à 0,05% et . à 0,1%			

Annexe 5 : Déterminants des taux implicites dans le commerce de détail

Déterminants des prélèvements obligatoires dans le commerce de détail

Tableau 12. Corrélations de Pearson entre les prélèvements obligatoires et les déterminants des contributions

	CA	VA	Effectifs
Prélèvements obligatoires	0,946***	0,972***	0.950***
Nombre d'entreprises	7.606		
*Significativité des coefficients : *** = à 0%, ** à 0,01%, * à 0,05% et . à 0,1%.*			

Déterminants des taux de PO/CA dans le commerce de détail

A l'instar de l'économie nationale, les fortes différences de taux implicites de prélèvements obligatoires s'expliquent par l'hétérogénéité des taux de valeur ajoutée, comme rapporté par le Tableau 13. Les différences notables sont que :

- les catégories d'entreprises et la nationalité ont peu d'incidence sur les différences de taux implicites, et
- les différences de taux implicites seraient expliquées par des variables exogènes au modèle, au regard de l'importance des résidus.

Tableau 13. Contributions à la variance des taux implicites (% CA) dans le commerce de détail

Facteurs de variance	Par les groupes NAF	Par les catégories d'entreprises	Par les nationalités
Taux de VA	35,3%***	34,2%***	34,2%***
NAF 2	23,3%***		
Taux de VA*NAF 2	2,4***		
Catégorie		0,1%.	
Taux de VA*Catégorie		0,3%***	
Nationalité			0,1%***
Taux de VA*Nationalité			0,0%*
Total	**61,0%**	**34,6%**	**34,4%**
*Significativité des coefficients : *** = à 0%, ** à 0,01%, * à 0,05% et . à 0,1%*			

Il semble donc qu'il y ait une déconnexion entre le poids fiscal et les capacités contributives des entreprises dans le commerce de détail. Cela peut s'expliquer par les nombreuses taxes frappant des assiettes au-dessus ou hors du compte de résultat, alors que le secteur réalise des faibles marges.

Déterminants des taux de PO/VA dans le commerce de détail

Comme pour l'économie nationale, nous cherchons à examiner si les différences de taux d'imposition s'expliquent par d'autres facteurs que le partage de la valeur ajoutée.

Tableau 14. Contributions à la variance des taux implicites (% VA) dans le commerce de détail

Facteurs de variance	Par les groupes NAF	Par les catégories d'entreprises	Par les nationalités
Intensité travail	90,7%***	90,0%***	90,0%***
NAF 2	0,0%**		
Taux de VA*NAF 2	0,4%***		
Catégorie		0,0%***	
Taux de VA *Catégorie		0,1%***	
Nationalité			0,0%***
Taux de VA *Nationalité			0,1%***
Total	**91,1%**	**90,1%**	**90,1%**
*Significativité des coefficients : *** = à 0%, ** à 0,01%, * à 0,05% et . à 0,1%*			

Rapportés à la valeur ajoutée, les taux implicites de prélèvements obligatoires sont très fortement déterminés par l'intensité dans le facteur travail : la part du travail dans la valeur ajoutée contribue à expliquer plus de 90 % de la variance des taux implicites, selon le Tableau 14.

Annexe 6 : Classification des entreprises

Pour classer les entreprises par secteur, nous avons utilisé la nomenclature française d'activité révision 2 (NAF rév. 2).

Tableau 15. Classification des entreprises selon la NAF

Niveau 1	Sections de l'économie française
A	Agriculture
BDE	Energie, eau, déchets
C	Industrie manufacturière
F	Construction
G	Commerce
H	Transport
I	Hébergement et restauration
J	Information et communication
L	Activités immobilières
MN	Services aux entreprises (hors activités de siège social)
OPQ	Services non marchands
RST	Services aux ménages
Niveau 2	Divisions du commerce
45	Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles
46	Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles
47	Commerce de détail
Niveau 3	Groupes du commerce de détail
47.1	Commerce de détail en magasin non spécialisé
47.2	Commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé
47.4	Commerce de détail d'équipements de l'information et de la communication en magasin spécialisé
47.5	Commerce de détail d'autres équipements du foyer en magasin spécialisé
47.6	Commerce de détail de biens culturels et de loisirs en magasin spécialisé
47.7	Autres commerces de détail en magasin spécialisé
47.8	Commerce de détail sur éventaires et marchés
47.9	Commerce de détail hors magasin, éventaires ou marchés
4791	E-commerce

En raison du faible nombre d'entreprises présentes dans certains groupes du commerce de détail, nous avons regroupé, d'une part, les entreprises des groupes NAF 474 et 475 sous le libellé « Equipements du foyer » et, d'autre part, les entreprises des groupes NAF 477, 478 et 479 sous le libellé « Autres commerces ».

Annexe 7 : Bibliographie

AFEP (2016), « Prélèvements obligatoires : constats et enjeux ».

AFEP (2019), « Enquête sur le poids des prélèvements obligatoires (PO) acquittés par les entreprises de l'AFEP ».

Atkinson, A. et Stiglitz, J. (1980), *Lecture on Public Economics,* Princeton University Press.

Bach, L., Bozio, A. et Malgouyres, C. (2019), « L'hétérogénéité des taux d'imposition implicites des profits en France : constats et facteurs explicatifs », *Rapport IPP, n° 21.*

Bouvier, M. (2014), *Introduction au droit fiscal général et à la théorie de l'impôt*, 12e éd., Paris, LGDJ Lextenso, coll. « Systèmes ».

Bouvier, M., Esclassan, M-C, et Lassale J-P (2017), *Finances publiques*, Issy-les-Moulineaux, LGDJ, « Manuel », 16e éd.

Bozio, A., Breda, T. et Grenet, J. (2017), "Incidence and Behavioural Response to Social Security Contributions: An Analysis of Kink Points in France", *De Economist*, 165 (2): 141-163.

Bozio, A., Breda, T. et Grenet, J. (2019), "Does Tax-Benefit Linkage Matter for the Incidence of Social Security Contributions?", Document de travail, PSE n°2019-43.

Clausing, K. (2012), "In Search of Corporate Tax Incidence", Tax Law Review. 65:3. 433-472

Conseil des prélèvements obligatoires (2014), « Fiscalité locale et entreprises ».

Conseil des prélèvements obligatoires (2016), *Adapter l'impôt sur les sociétés à une économie ouverte.*

Conseil des prélèvements obligatoires (2020), *Adapter la fiscalité des entreprises à une économie mondiale numérisée.*

Conseil national de l'industrie (CNI) (2018), *La fiscalité de production*, Rapport du CNI, avril, PLF et PLFSS 2019.

Fullerton, D. et Metcalf, G. (2002), "Tax incidence", *Handbook of Public Economics*, vol. 4, ch. 26, p. 1787-1872.

Gravelle, J. (2011). "Corporate Tax Incidence: A review of empirical estimates and analysis". Congressional Budget Office, Working Paper 2011-01.

Insee (2015), *Les entreprises en France.*

Insee (2020), *Les entreprises en France.*

Institut Montaigne et METI (2019), « Taxes de production : préservons les entreprises dans les territoires ».

L'Horty, Y., Martin, P. et Mayer, T. (2019), « Baisses de charges : stop ou encore ? », *Notes du conseil d'analyse économique,* vol. 49, no. 1.

Landais, C., Piketty, T. et Saez, E. (2011), *Pour une révolution fiscale*. Paris : La république des idée, Editions du Seuil.

Lelarge, C. (2019), « Quantifying the Price and Competitive Effects of Corporate Taxes », *Document de Travail du CEPR.*

Martin, P. et Trannoy, A. (2019), « Les impôts sur (ou contre) la production », *Note du CAE n°53*.

Melguizo, A. et Gonzalez-Paramo, J. (2012), « Who bears labour taxes and social contributions ? A meta-analysis approach". SERIEs 4, 247–271.

Musgrave, P. B. (2001), *Taxing International Income: Further Thoughts*, 26 Brook. J. Int'l L.

Musgrave, R. (1985), "A brief history of fiscal doctrine" in *Handbook of Public Economics* vol.1. North Holland.

Musgrave, R. et Musgrave, P. B. (1972), « Inter-Nation Equity », *Modern Fiscal Issues: Essays in Honor of Carl S. Shoup*, edited by Richard Bird and John Head, Toronto University Press.

Pellefigue, J. et Benzoni, L. (2013), « Replacer l'équité au cœur de la réglementation des prix de transfert : une perspective économique », *Revue de droit fiscal, vol. 7*.

Peter, A. (2019), « Owning up : closely held firms and wealth inequality », working paper.

Simula, L. et Trannoy A. (2009), « Incidence de l'impôt sur les sociétés », Revue Française d'économie, vol.24 :3-39.

Stiglitz J., Lafay J. et J. Rosengard (2018), *Economie du secteur public*, 4e ed. De Boeck., p.844.

Urvoy, C. (2019), « Impôts sur la production : quel impact sur la compétitivité ? Analyse de trois taxes sur données d'entreprises », *Focus du CAE*, n° 35-2019.

Xerfi (2021), *Le e-commerce grand public face à la crise*, Nouvelle édition Janvier 2021.

Waserman, F. (2018), Les finances publiques, La Documentation française.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee ("DTTL"), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more about our global network of member firms.

This communication is for internal distribution and use only among personnel of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, and their related entities (collectively, the "Deloitte Network"). None of the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.

© 2021 Deloitte l Taj. A Deloitte network entity