



Table des matières

Avertissement.....	2
L'équipe Deloitte.....	3
Synthèse.....	4
1. Objectifs et organisation du rapport.....	9
2. Enjeux méthodologiques et limites de l'étude	12
2.1. Quels sont les prélèvements obligatoires à prendre en compte dans l'analyse ?	12
2.2. Comment comparer deux entreprises du point de vue de leurs contributions fiscales ?.....	17
2.3. Constitution de la base de données.....	21
2.4. Limites de l'étude.....	23
3. Revue de littérature empirique	26
3.1. Statistiques des prélèvements obligatoires payés par les entreprises en France	26
3.2. Les entreprises contribuent majoritairement aux impôts locaux	31
3.3. Evolution historique des prélèvements obligatoires payés par les sociétés non financières.....	31
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.....	37
4.1. Inégalités de paiement des prélèvements obligatoires	38
4.2. Progressivité des différentes catégories de prélèvements obligatoires	41
4.3. Analyse de la distribution des taux de contribution.....	47
4.4. Déterminants des taux implicites d'imposition.....	51
5. Analyse de la contribution des entreprises du commerce de détail et du e-commerce.....	66
5.1. Constitution de notre échantillon	67
5.2. Poids des prélèvements obligatoires dans le commerce de détail	68
5.3. Inégalités de paiement des prélèvements obligatoires	72
5.4. Analyse de la dispersion des taux implicites	73
6. Conclusion.....	80
Annexe 1 : Glossaire.....	82
Annexe 2 : Incidence des principaux prélèvements obligatoires directs.....	85
Annexe 3 : Note méthodologique.....	87
Annexe 4 : Déterminants des taux implicites.....	101
Annexe 5 : Bibliographie.....	105

Avertissement

Ce rapport a été réalisé par Deloitte 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 Deloitte, 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 concernant la situation économique ou fiscale du groupe qui l'a commandée.

Deloitte 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.

L'équipe Deloitte



Julien Pellefigue

Associé

Julien Pellefigue est économiste et associé de Deloitte. 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 Deloitte, 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.



Ghislain Papeians

Consultant

Ghislain Papeians est économiste chez Deloitte. Titulaire d'un master en sciences économiques (*Economics School of Louvain*), il a 7 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.

Synthèse

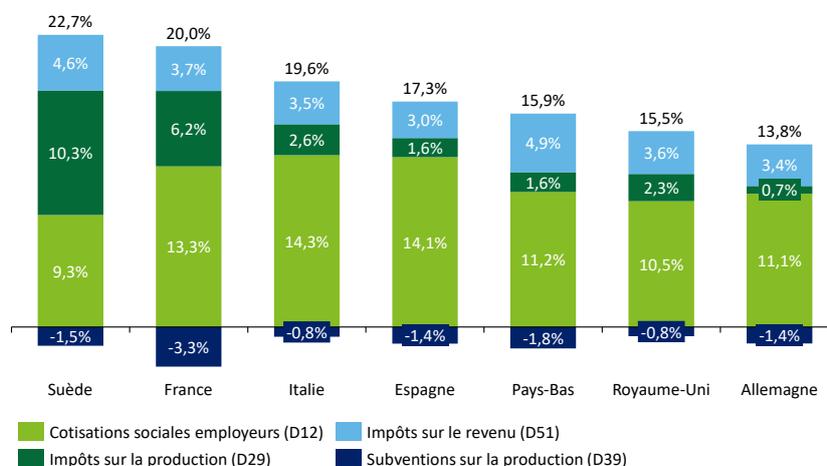
Cette étude vise à analyser le fonctionnement du système fiscal français appliqué aux entreprises. Son objectif est de comprendre si la pression fiscale s'exerce uniformément ou si certaines entreprises contribuent davantage aux recettes publiques que d'autres et, le cas échéant, d'identifier les éléments 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 par les sociétés françaises en 2020 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 326 Md€ de prélèvements obligatoires directs en 2020, avec une pression fiscale en moyenne plus élevée que dans les autres pays européens.

- L'Insee relève que les entreprises se sont acquittées en 2020 de 326 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, deux tiers des prélèvements obligatoires directs des entreprises sont assis sur les salaires, 19 % sur les bénéfices et 17 % 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 (20 %) se situent à un niveau supérieur à ceux de nos voisins (13,8 % en Allemagne, 15,5 % au Royaume-Uni, 17,3 % en Espagne, et 19,6 % en Italie). En particulier, la France se distingue par un poids élevé des cotisations sociales employeurs (13,3 % de la valeur ajoutée), proche de celui de l'Italie et de l'Espagne (14 %), à comparer à 11 % en Allemagne et au Royaume-Uni, ainsi qu'un poids important des impôts sur la production qui représentent 6,2 % de la valeur ajoutée, contre 2,6 % en Italie, 2,3 % au Royaume-Uni et 0,7 % en Allemagne.

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



Sources : Eurostat, OCDE

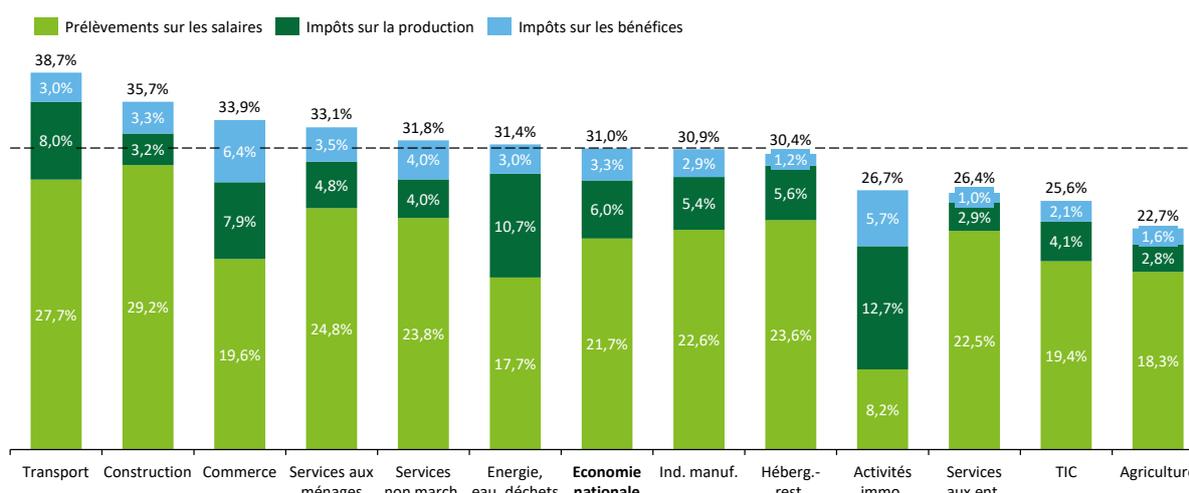
(ii) Selon la comptabilité d’entreprise, le taux de contribution (prélèvements obligatoires directs rapportés à la valeur ajoutée) des entreprises françaises est progressif en fonction de la taille de l’entreprise et très hétérogène, avec une médiane à 27 % et des différences qui s’expliquent principalement 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 entreprises¹, 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 implicite d’imposition est croissant avec la taille de l’assiette fiscale (par exemple, plus la masse salariale d’une entreprise est élevée, plus son taux de prélèvements 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 26 % des prélèvements obligatoires et est constitué d’entreprises dont la contribution individuelle excède 187 M€ par an.
- 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).

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.

- Les taux de contribution fiscale² 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.
- A l’inverse, la taille ainsi que la nationalité du groupe auquel appartient l’entreprise ne semblent pas influencer sur les contributions fiscales : les taux de PO/VA apparaissent ainsi assez similaires entre catégories d’entreprises (PME, ETI et Grandes Entreprises) et entre les entreprises françaises et les entreprises étrangères.

Figure 2. Comparaison des taux implicites par secteur d’activité selon la comptabilité nationale en 2020, en % valeur ajoutée



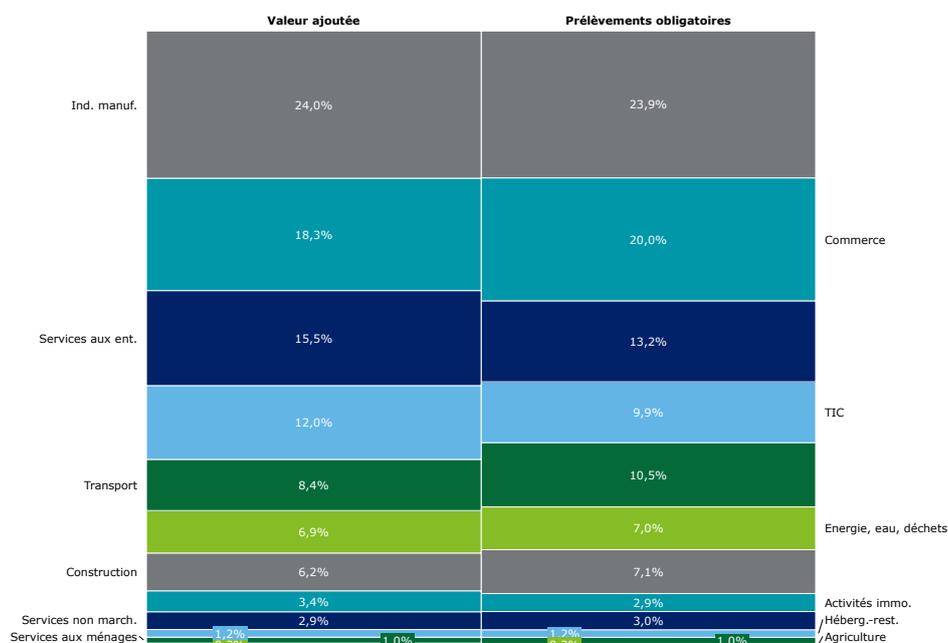
(iii) Le commerce de détail est l’un des secteurs les plus taxés et présente certaines spécificités du point de vue fiscal :

- Le commerce présente un taux de PO/VA de 33,9 %, soit le 3^e plus élevé en France (cf. Figure 2) après les secteurs de la construction et des transports (ce dernier ayant été particulièrement affecté par les restrictions d’activité liées à la propagation de la COVID-19). Pour le commerce, cela s’explique essentiellement par le poids plus important des impôts de production et par une large exposition à de multiples prélèvements sectoriels. Par conséquent, le secteur du commerce participe davantage au paiement des prélèvements obligatoires que son poids économique (cf. Figure 3).
- Au sein du commerce :

² C’est-à-dire, les taux implicites d’imposition calculés comme le rapport entre les prélèvements obligatoires directs et la valeur ajoutée et abrégés en taux de PO/VA.

- Le commerce de détail présente un taux de contribution plus bas que dans le reste du commerce (31,1 %) qui s’explique par la faiblesse de ses marges bénéficiaires.
- Le e-commerce affiche un taux de contribution moyen plutôt élevé (31,4 %) en raison de salaires supérieurs au reste du secteur.
- Pour ce qui concerne plus spécifiquement le commerce de détail :
 - Les impôts assis sur le facteur capital (bénéfices et production) sont très élevés, particulièrement lorsqu’ils sont rapportés à la valeur ajoutée (11 % vs 9 % pour l’économie entière).
 - Les prélèvements obligatoires sont aussi concentrés que dans l’économie entière : le top 0,1 % des contributeurs de notre échantillon dans le secteur du commerce se voit redevable de plus de 27 % des prélèvements obligatoires totaux, avec une contribution minimale de 205 M€.

Figure 3. Répartition de la valeur ajoutée et des prélèvements obligatoires par secteur d’activité



- Rapporter la contribution fiscale des entreprises à leur chiffre d’affaires n’a pas de sens en général, puisque le chiffre d’affaires, à l’inverse de la valeur ajoutée, rend très mal compte de la capacité contributive. Le choix du chiffre d’affaires peut, cependant, s’avérer pertinent au sein d’un même secteur d’activité lorsque le taux de valeur ajoutée sur chiffre d’affaires est relativement uniforme. 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 4,5 % et un interquartile entre 3,2 % et 6,6 %.

- La distribution des impôts assis sur le capital (bénéfices et production) divisés par le chiffre d'affaires affiche une médiane de 1,5 % avec un interquartile entre 0,9 % et 2,5 %.
- Enfin, le montant des prélèvements assis sur le travail (salaires) divisé par le nombre d'employés présente une distribution comprise entre 5.800 € et 10.000 €, avec une médiane à 7.400 €. Le sous-secteur du e-commerce affiche en moyenne des salaires plus élevés, son interquartile étant situé entre 7.900 € et 17.500 € 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, impôt sur les sociétés, CVAE, cotisations patronales, etc.), et la question se pose 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 »³. 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.

Le chapitre 2 de ce rapport traite de ces difficultés méthodologiques. Nous tâchons d'identifier des indicateurs pertinents de taux de contribution aux dépenses publiques et d'établir une méthodologie objective pour la comparaison des entreprises entre elles.

Le chapitre 3 présente une synthèse des travaux sur la fiscalité des entreprises en France.

Le 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) ;
- La présentation des formes de distribution des taux de contribution (§4.3) ; et
- L'analyse des déterminants des taux de contribution (§4.4).

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

³ 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 plus de 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'explicitier 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 à 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 explicitier l'approche que nous proposons de suivre, deux termes doivent être définis précisément : « impôts » et « s'acquitter ».

2.1.1. Définition du terme « impôts »

« Impôts » est un terme commun, mais qui a une définition précise dans le langage des finances publiques (que l'on doit à Gaston Jèze⁴). 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 obligatoires⁵. 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 départ⁶.

2.1.2. Définition du terme « s'acquitter »

Définir le terme « s'acquitter » est plus complexe, en raison de la problématique de l'incidence fiscale⁷ 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 directement ou indirectement des biens et des services à des consommateurs finaux ;
- (ii) Les entreprises rémunèrent leurs salariés 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 actionnaires⁸. L'idée qu'un impôt qui frappe une entreprise ne touche pas les ménages est fautive : ultimement, tous les prélèvements

⁴ Bouvier, M. (2014), *Introduction au droit fiscal général et à la théorie de l'impôt*, 12^e éd., Paris, LGDJ Lextenso, coll. « Systèmes ».

⁵ Bouvier, M., Esclassan, M.-C. et Lassale, J.-P. (2017), *Finances publiques*, LGDJ, « Manuel », 16^e éd.

⁶ 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](#)).

⁷ 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.

⁸ 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.

obligatoires dus par les entreprises sont payés par des personnes physiques⁹.

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 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 inabordable 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.

2.1.3. Approche économique des prélèvements obligatoires

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

⁹ 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*, 4^e éd. De Boeck., p.844.

- 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 autres¹⁰. L'incidence de certaines taxes dépend en outre des caractéristiques des marchés sur lesquels les entreprises opèrent (l'incidence de la Contribution sociale de 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 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'IS 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 chemin¹¹. La fiscalité française change régulièrement et la rigidité nominale des prix est telle que de nombreux ajustements se font dans la durée. Évaluer 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

¹⁰ Cf. Annexe 2 pour une synthèse.

¹¹ Cf. Metcalf et Fullerton op cit.

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.

2.14. Approche juridique des prélèvements obligatoires

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 indirects¹² peut être utilement évoquée ici. D'après Franck Waserman¹³ : « *On considère qu'un impôt direct est un impôt pour lequel il y a identité entre l'assujéti (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'assujéti¹⁴.

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 produits¹⁵. 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

¹² <https://www.vie-publique.fr/fiches/21833-quelles-differences-entre-impots-directs-et-impots-indirects>

¹³ Waserman, F. (2018), *Les finances publiques*, La Documentation française.

¹⁴ 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.

¹⁵ 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 2.

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).

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 employeurs 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 prélèvements sur les salaires qui comprennent les cotisations sociales employeurs ainsi que les impôts sur les salaires,
- 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, et
- Les impôts sur les bénéfices.

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 Forum¹⁶. 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. 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

¹⁶ Cf. ebtforum.org

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.

2.2.1. La comparaison des charges fiscales entre entreprises doit se faire en rapport à leurs capacités contributives

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 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 physiques¹⁷, 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 d'imposition).
- 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 taxées 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 annuel¹⁸ comme indicateur.

¹⁷ Piketty, T., Landais, C. et Saez, E. (2011), *Pour une révolution fiscale*, Seuil.

¹⁸ 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.

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 présente leurs comptes de résultat simplifiés et trois catégories de prélèvements obligatoires dont elles s'acquittent : les impôts sur les bénéfices, les cotisations sociales employeurs et les impôts de production :

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 apparaît 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.

2.2.2. La comparaison des charges fiscales entre entreprises doit aussi tenir compte de leurs caractéristiques socio-économiques

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

- **Une voie 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 implicite d'imposition pour les prélèvements assis sur les salaires rapportés aux salaires, (ii) un taux implicite d'imposition pour les impôts sur la production rapportés à la VA (ou capital) et (iii) un taux implicite d'imposition 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 d'imposition 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 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'activité¹⁹ 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.

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.

2.3. Constitution de la base de données

2.3.1. Source des données

La présente étude se fonde sur les comptes sociaux des sociétés non financières (SNF) françaises sur l'exercice comptable 2020 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 Dijk²⁰.

Afin d'améliorer la robustesse des données, nous avons exclu de notre base les microentreprises, les sociétés financières²¹, les holdings et sièges sociaux ainsi que les entreprises spécialisées dans le raffinage ou le commerce de produits pétroliers. L'Annexe 3 décrit plus en détail les options méthodologiques que nous avons retenues.

Notre base de données contient 94.000 unités légales qui représentent 192 Md€ de prélèvements obligatoires directs versés en 2020.

Le Tableau 2 présente les principales caractéristiques de notre échantillon.

¹⁹ 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.

²⁰ Nous avons utilisé la base de données Diane dans sa version de janvier 2022.

²¹ 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.

Tableau 2. Principales caractéristiques des entreprises de notre base de données par catégorie²²

	PME	ETI	GE	Total
Nombre d'unités légales	87.738	6.050	160	93.948
Effectif salarié (en millions)	2.583	3.115	1.918	7.616
CA (en milliards)	733	1.139	654	2.526
VA (en milliards)	197	268	155	621
PO (en milliards)	58	86	48	192

2.3.2. 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 (cf. Figure 4). Bien que les données financières des entreprises et les données de comptabilité nationale ne soient pas parfaitement comparables pour les prélèvements obligatoires²³, nous estimons qu'elle couvre plus de 70 % des prélèvements obligatoires directs versés en France en 2020 par les SNF, ceci malgré le faible nombre d'unités légales retenues par rapport au total français (environ 2,4 %) 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 en 2019 (dont 3,8 millions de microentreprises)²⁴.

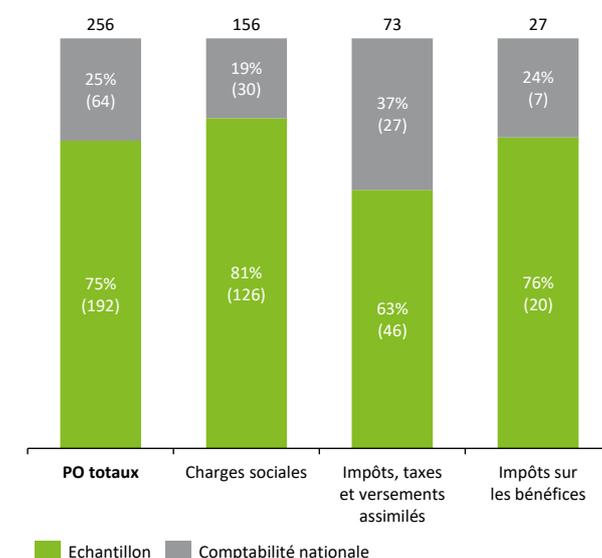
²² Les définitions des PME, des ETI et des Grandes Entreprises se fondent sur les critères de chiffres d'affaires, d'employés et de total de bilan tels que définis par l'Insee pour les entreprises, que nous avons appliqués au niveau de chaque unité légale.

²³ Les principales différences sont les suivantes :

- Concernant les charges sociales, les données financières incluent le forfait social, à la différence 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, versements obligatoires et redevances facultatives, à la différence de la comptabilité nationale ; et
- Concernant les impôts sur les bénéfices, la comptabilité d'entreprise est grevée des mises en recouvrement au titre des rectifications et des remboursements au titre des contentieux à la différence de la comptabilité nationale.

²⁴ Insee (2022), *Tableaux de l'économie française*, Edition 2021.

Figure 4. Représentativité de la base de données, en pourcentage des données de comptabilité nationale pour les sociétés non financières²⁵, en Md€ et en % du total



Source : Insee, Diane. Calculs Deloitte.

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

2.4. 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

²⁵ Insee, Compte des sociétés non financières (S11) en 2020. Il faut ajouter les prélèvements obligatoires dus par les sociétés financières et les entreprises individuelles pour aboutir aux prélèvements obligatoires totaux (326 Md€) dont s'acquittent les entreprises. Les deux comptabilités se comprennent nettes des crédits d'impôts. Pour la comptabilité nationale, nous avons appliqué la part des SNF dans les impôts sur les bénéfices bruts (71 %) aux impôts sur les bénéfices nets des crédits d'impôts dus par toutes les sociétés (38 Md€).

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'analyse²⁶.

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 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 réalité²⁷).

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.

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

²⁷ Même si nous n'avons trouvé aucune analyse statistique portant spécifiquement sur ce point, un article récent conclut que les pays dans lesquels l'actionariat 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 où les inégalités de patrimoines sont les plus importantes. Peter, A. (2019), « Owning up : closely held firms and wealth inequality », working paper.

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 reconnaît 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, les actions anti-BEPS, les deux piliers découlant du Cadre inclusif de l'OCDE, etc.) du point de vue de leur « équité inter-Nations »²⁸, 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 ici²⁹.

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.

²⁸ 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.

²⁹ 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

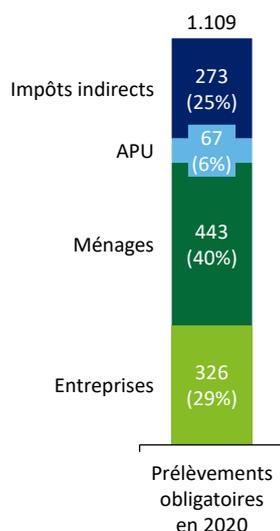
- Selon la comptabilité nationale, les entreprises ont payé environ 326 Md€ d'impôts directs en 2020 (hors crédits d'impôts), ce qui représente 14 % du PIB et 29 % de tous les prélèvements obligatoires. A titre de comparaison, les ménages étaient redevables de 443 Md€ d'impôts directs, soit 40 % des prélèvements obligatoires.
- Non seulement, les entreprises participent de manière significative aux recettes de l'Etat, mais elles contribuent aussi, et pour plus d'un tiers, aux recettes fiscales directes des collectivités locales.
- En sept ans, le taux implicite moyen des prélèvements obligatoires des sociétés non financières rapportés à leur valeur ajoutée a été réduit de près de 3 points, passant de 23 % en 2013 à 20 % en 2020, 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 2020, 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 toujours à un niveau supérieur à ceux de nos voisins, même en tenant compte des aides publiques liées à la COVID-19 et des récentes baisses d'impôts.
- En étudiant la fiscalité des entreprises françaises, trois constats ont déjà été largement documentés par les travaux académiques existants :
 - (i) Le paiement des impôts apparaît fortement concentré sur les plus grandes entreprises ;
 - (ii) Les entreprises multinationales affichent un taux moyen d'impôt sur les sociétés inférieur aux PME ; et
 - (iii) la fiscalité de production pèse 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 326 Md€ d'impôts directs en 2020 (avant déduction des crédits d'impôts), ce qui représente 14 % du PIB et 29 % de tous les prélèvements obligatoires selon la comptabilité nationale (cf. Figure 5). A titre de comparaison, les ménages étaient redevables de 443 Md€ d'impôts directs, soit 40 % des prélèvements obligatoires. Le solde était constitué des impôts indirects (273 Md€, soit 25 %) et des impôts versés par les administrations publiques (67 Md€, soit 6 %).

Figure 5. Répartition des prélèvements obligatoires en 2020 (Md€)



Source : Insee (comptes de la Nation 2020)

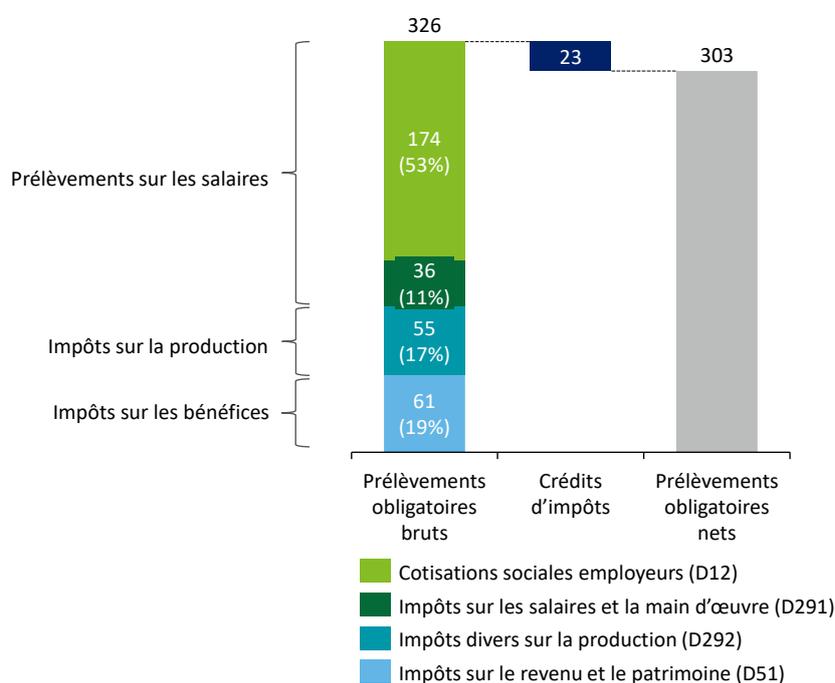
Les prélèvements obligatoires directs dont les entreprises sont redevables peuvent être classés en trois catégories, en fonction de leurs assiettes :

- Les prélèvements sur les salaires comprenant les cotisations sociales employeurs³⁰ et les impôts sur les salaires,
- 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, et
- Les impôts sur les bénéfices comprenant l’impôt sur les sociétés et la contribution sociale sur les bénéfices.

La Figure 6 ci-dessous présente le montant de ces différentes catégories de prélèvements obligatoires pour l’année 2020, selon la comptabilité nationale. Avant déduction des crédits d’impôts, près des deux tiers des prélèvements obligatoires directs des entreprises sont assis sur les salaires, 19 % sur les bénéfices et 17 % sur la production (actifs et soldes intermédiaires de gestion).

³⁰ Hors cotisations sociales imputées à la charge des employeurs (D612)

Figure 6. Répartition des prélèvements obligatoires payés par les entreprises par nature en 2020³¹



Source : Insee (comptes de la Nation 2020)

3.1.1. Les prélèvements sur les salaires

Les cotisations sociales employeurs constituent la principale source de prélèvements obligatoires venant des entreprises avec 174 Md€ prélevés en 2020 représentant 53 % 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 Contribution unique à la formation professionnelle (CFP), la Participation des entreprises à l'effort de construction (PEEC)³², etc. Assis sur tout ou partie de la rémunération des salariés, ces impôts s'élevaient en 2020 à 36 Md€ et représentaient 11 % du total des prélèvements obligatoires.

3.1.2. Les impôts 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.** 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

³¹ La Participation des entreprises à l'effort de construction (classifiée comme étant un versement obligatoire à des organismes sociaux en échange de services rendus), la Taxe locale sur les enseignes et publicités extérieures, la Redevance des mines (classifiées comme étant des redevances facultatives), la Taxe sur les services numériques, la Cotisation des entreprises cinématographiques au profit du CNC et les taxes pharmaceutiques (classifiées comme étant des impôts sur les produits) ont été réintégrées dans les prélèvements obligatoires des entreprises.

³² Classifiée comme étant un versement obligatoire à des organismes sociaux en échange de services rendus.

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)³³ 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.

17 % des prélèvements obligatoires des entreprises étaient dus sous la forme d'impôts de production (55 Md€) en 2020.

3.1.3. 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 en 2020. 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 13 % du total.

³³ Catégorisées dans les impôts sur les produits (D214 en comptabilité nationale).

Encadré 1 : Différences entre comptabilité nationale et comptabilité d'entreprise

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 lieu³⁴ ;
- (ii) les prélèvements obligatoires dans la comptabilité nationale ne tiennent compte que des prélèvements « sans aucune contrepartie directe et immédiate » de service public³⁵ ; 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 2019³⁶.

³⁴ cf. [Des comptes d'entreprises à la comptabilité nationale \(comptanat.fr\)](http://comptanat.fr).

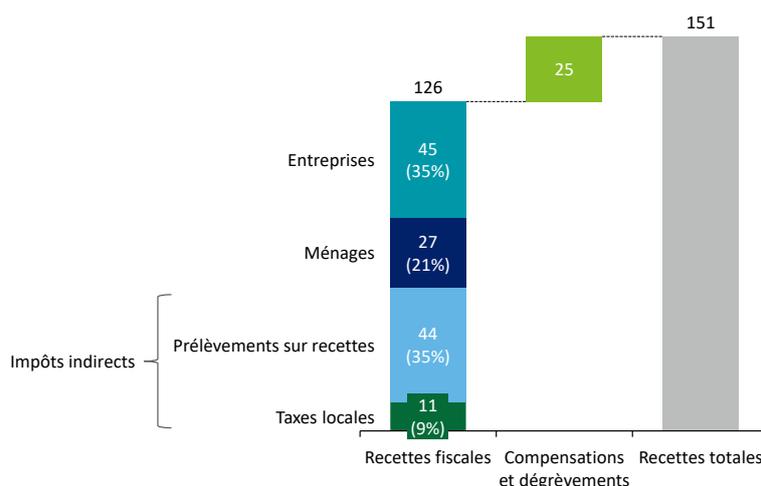
³⁵ cf. [Définition - Prélèvements obligatoires | Insee](http://insee.fr).

³⁶ Insee (2015), « 24 000 entreprises concentrent les deux tiers de la valeur ajoutée des secteurs principalement marchands », *Les entreprises en France*, p.17.

3.2. Les entreprises contribuent majoritairement aux impôts 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 2020, le produit de la fiscalité perçu par les collectivités locales s’est ainsi élevé à 126 Md€ (hors compensations et dégrèvements), auquel les activités des entreprises ont contribué à hauteur de 35 %³⁷, tandis que les ménages y ont concouru à hauteur de 21 %³⁸, ainsi que l’illustre la Figure 7. Des impôts indirects constitués de prélèvements sur recettes d’Etat (35 %)³⁹ et de taxes et impôts indirects locaux (9 %)⁴⁰ sont également intégrés dans le produit de la fiscalité locale. Avec la suppression graduelle de la taxe d’habitation (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 près de 10 Md€ des impôts de production⁴¹ mise en œuvre dès 2021. Pour le surplus, notons qu’en conséquence de ces deux réformes qui prévoient, toutes deux, des compensations par des fractions de TVA, les prélèvements sur recettes d’Etat deviendront mécaniquement la principale source de financement des collectivités locales.

Figure 7. Sources de financement des collectivités locales en 2020 (Md€)



Source : Observatoire des finances et de la gestion publique

3.3. Evolution historique des prélèvements obligatoires payés par les sociétés non financières

En sept ans, le taux implicite moyen des prélèvements obligatoires des sociétés non financières (SNF) rapportés à leur valeur ajoutée a été réduit de près de 3 points, passant de 23 % en 2013 à 20,0 % en 2020.

³⁷ comprenant la CVAE, la CFE, les IFR, la part de la taxe foncière payée par les entreprises, la Tascom, la taxe sur les pylônes, le versement mobilité, les contributions des entreprises à la formation professionnelle et à l'apprentissage, etc.

³⁸ comprenant la taxe d’habitation ainsi que la part de la taxe foncière payée par les ménages.

³⁹ comprenant les droits d’enregistrement (DMTO), la taxe sur les conventions d’assurance, la taxe sur les certificats d’immatriculation, une fraction de TICPE et une fraction de TVA.

⁴⁰ comprenant la taxe d’enlèvement des ordures ménagères, la taxe de séjour, l’octroi de mer, la taxe d’aménagement, les produits des jeux, la taxe sur les remontées mécaniques, les droits de place, la taxe sur la publicité extérieure, etc.

⁴¹ dont la suppression de la part du produit de la CVAE affectée à l’échelon régional, soit 50 % du produit total.

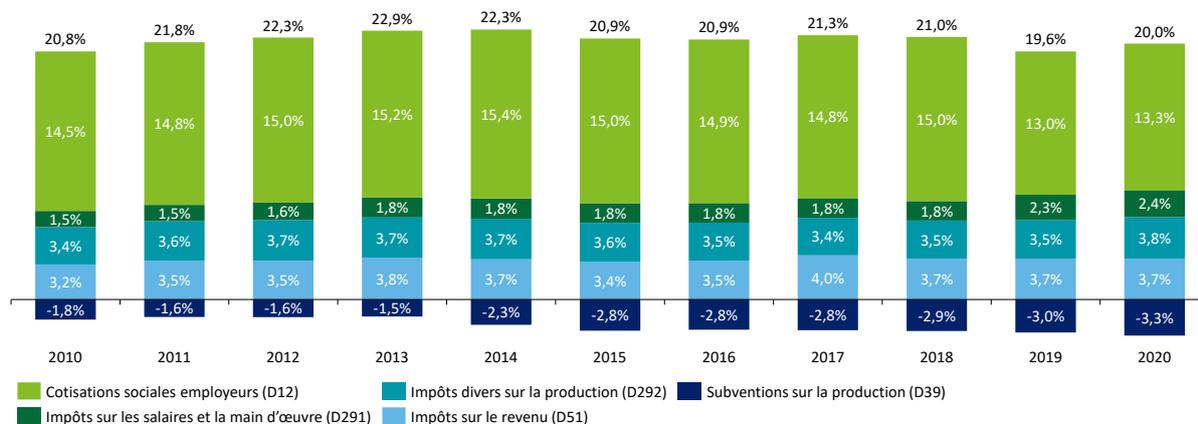
En proportion de leur valeur ajoutée, les cotisations sociales employeurs sont passées de 15 % en 2013 à 13 % en 2020, à la faveur de la transformation du CICE en baisse de charges sociales pérenne survenue en 2019. A l'inverse, depuis 2010, les impôts sur la production ont progressé plus rapidement 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 salaires⁴² (« 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 additionnelles⁴³, 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.

⁴² Notons qu'à la suite de la réforme de la formation professionnelle, la Contribution à la formation professionnelle est depuis 2019 considérée comme un impôt au sens de la comptabilité nationale.

⁴³ Imposition forfaitaire annuelle, taxe de 3 % sur les dividendes, contribution exceptionnelle de 15 % de l'IS, contribution additionnelle de 15 % de l'IS.

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 2020, 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 subventions sur la production⁴⁴ dont elles bénéficient. Une telle comparaison laisse apparaître que la pression fiscale sur les SNF françaises est la plus élevée d'Europe, après la Suède (cf. Figure 9). Rapportés à leur valeur ajoutée brute, les impôts payés par les SNF françaises (20 %) se situent à un niveau supérieur à ceux de nos voisins (13,8 % en Allemagne, 15,5 % au Royaume-Uni, 17,3 % en Espagne, et 19,6 % en Italie).

En particulier, la France se distingue par un poids élevé (i) des cotisations sociales employeurs (13,3 % de la valeur ajoutée), proche de celui de l'Italie (14,3 %) et de l'Espagne (14,1 %), à comparer à 11,1 % en Allemagne et 10,5 % au Royaume-Uni, et (ii) des impôts sur la production avec 6,2 % de la valeur ajoutée, contre 2,6 % en Italie, 2,3 % au Royaume-Uni et 0,7 % 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, les impôts sur les bénéfices représentent la majeure partie des taxes et l'assiette de l'impôt foncier est de moindre importance,

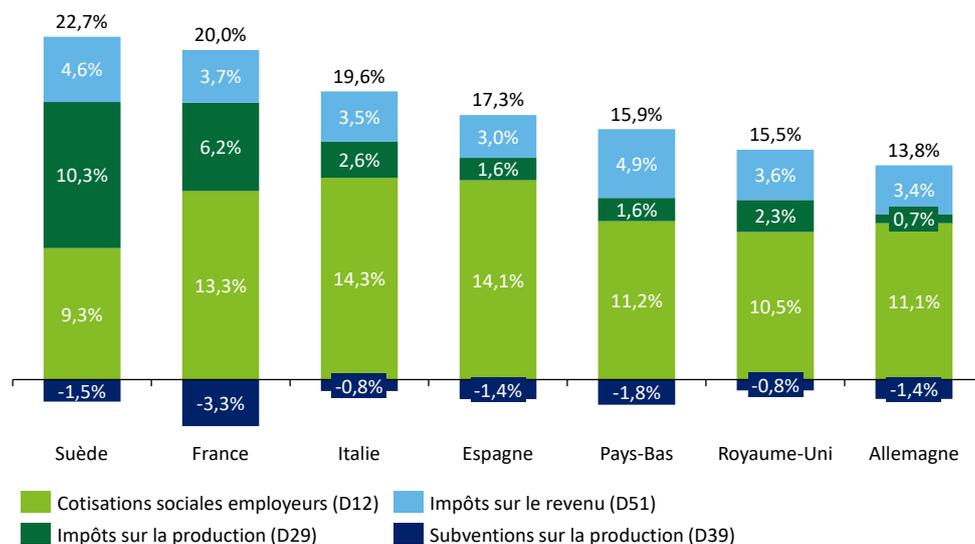
⁴⁴ Les subventions sur la production ne sont pas toutes relatives à des crédits d'impôts lesquels, à l'instar du CIR, peuvent être également inscrits en transferts courants (D7) ou en capital (D9). Dans le détail, les subventions sur la production englobent (i) les subventions sur rémunérations (dont le CICE et les aides à l'emploi des handicapés, chômeurs de longue durée, etc.), (ii) les bonifications d'intérêts (en particulier, dans le cadre d'emprunts pour l'acquisition d'un logement), (iii) les prises en charge de coûts de formation professionnelle, de recherche, et financiers, (iv) les subventions liées à l'apprentissage, (v) les subventions à l'exportation et (vi) le remboursement forfaitaire agricole de la TVA.

- L'Italie est le seul pays, avec la France, à avoir mis en place une taxe sur la valeur ajoutée des activités productives (l'IRAP pour *Imposta regionale sulle attività produttive*), 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, 3,3 % de la valeur ajoutée contre 1,4 % en Allemagne, 0,8 % en Italie et au Royaume-Uni.

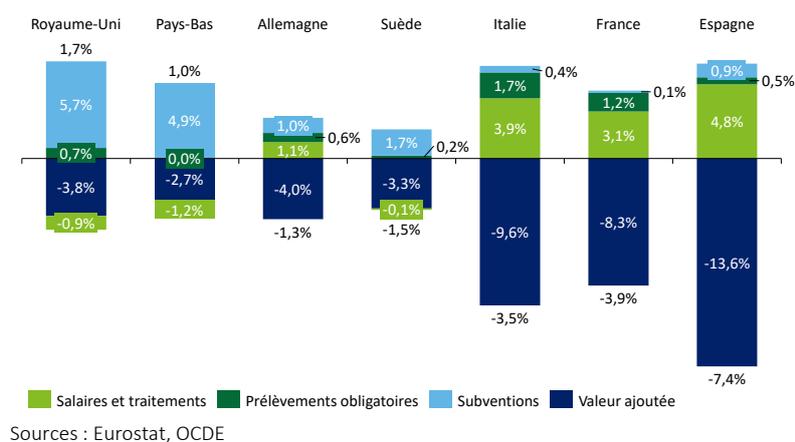
Enfin, précisons que de nombreux impôts ont été temporairement réduits en 2020 pour pallier les besoins de liquidité des entreprises : ainsi, le Royaume-Uni a fortement abaissé les *business rates* (amputant les impôts sur la production de 0,7 point de valeur ajoutée), l'Allemagne a allégé sa *Gewerbesteuer* (abaissant les impôts sur le revenu de 0,7 point de valeur ajoutée) et l'Italie a partiellement exonéré le paiement de l'IRAP (abaissant les impôts sur la production de 0,5 point de valeur ajoutée). A titre de comparaison, la baisse des impôts de production prévue pour 2021 devrait représenter 0,8 point de valeur ajoutée, ce qui restera, cependant, insuffisant pour améliorer la position de la France.

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



Sources : Eurostat, OCDE. Les aides relatives à la COVID-19 ont été retraitées en déduisant la variation des subventions sur la production entre 2020 et 2019 rapportée à la valeur ajoutée de 2020.

Outre les réductions d'impôts, les entreprises ont bénéficié d'aides publiques afin de compenser les effets des restrictions d'activité. La France, à l'instar de l'Espagne et l'Italie, n'apparaît pas comme le pays ayant atténué le plus la baisse d'activité des SNF en 2020. Ainsi, les aides relatives à la COVID-19 (principalement des allègements de charges de personnel en cas d'activation du chômage partiel) ont compensé seulement de moitié la perte de valeur ajoutée des SNF (soit une baisse de charges de personnel équivalente à 4,4 % de leur valeur ajoutée, laquelle s'est contractée de 8,3 %). A l'inverse, les Pays-Bas et le Royaume-Uni se sont montrés assez généreux, avec des aides venant plus qu'absorber la baisse de valeur ajoutée de leurs SNF.

Figure 10. Contributions à l'évolution de la VA entre 2019 et 2020⁴⁵

3.5. Répartition des prélèvements obligatoires par catégorie d'entreprises

Une enquête de l'Afep⁴⁶ sur l'année 2019 a montré que les grands groupes français ont contribué à hauteur de 19 % aux prélèvements obligatoires, soit une part plus importante que leur contribution au PIB marchand (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)⁴⁷ 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 bénéficiaires, 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 Montaigne⁴⁸, la fiscalité de production pèserait en priorité sur les entreprises industrielles et, particulièrement, les PME et ETI, pour deux raisons :

⁴⁵ Dans les comptes nationaux, l'activité partielle est considérée en France, Italie, Espagne et Allemagne comme une prestation sociale en espèces (D.62) versée aux ménages par les administrations publiques et comptabilisée en baisse de salaires pour les entreprises, tandis qu'elle est enregistrée en subventions sur la production (D.31) sans effet sur les salaires au Royaume-Uni, en Suède et aux Pays-Bas. Cf. [Country-specific metadata 2021Q3.pdf \(europa.eu\)](#)

⁴⁶ AFEP (2021), « Enquête annuelle des prélèvements obligatoires supportés par les entreprises de l'AFEP en 2019 ».

⁴⁷ 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.

⁴⁸ 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>)

- 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 dans l'industrie alors qu'elles représentent moins de 28 % des immobilisations corporelles (capital) et 23 % du PIB industriel.

4. Analyse générale de la contribution des entreprises

- La charge des prélèvements obligatoires directs est très concentrée sur les plus grandes entreprises : les 10 % des plus grands contributeurs de notre échantillon participent au paiement de 80 % des prélèvements obligatoires totaux.
- Chaque type de prélèvements (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 (en termes de chiffres d'affaires) sont susceptibles de payer un taux d'imposition plus élevé que les moyennes car certains prélèvements obligatoires sont indépendants de la valeur ajoutée.
- 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 d'imposition entre 21 % et 32 %, 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. 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'activité 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 élevé (~33 %) : construction, commerce, et transport.
 - ceux qui ont un taux moyen (~30 %) : industrie manufacturière, énergie, eau et traitement de déchets, hébergement-restauration, services non marchands et services aux ménages.
 - ceux qui ont un taux plus faible (~25 %) : agriculture, technologies de l'information et de la communication, activités immobilières 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'imposition sur les bénéfices plus élevé.
- On constate également que les entreprises françaises ont en moyenne un taux de contribution légèrement plus élevé que les entreprises étrangères, en raison de marges bénéficiaires supérieures en 2020.

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

- Les inégalités de paiement des prélèvements obligatoires (§4.1);
- La progressivité des taux implicites d'imposition, pour chaque catégorie de prélèvements obligatoires (§4.2) ;
- La distribution des taux de contribution (§4.3) ; et
- Les déterminants des taux implicites d'imposition (§4.4).

4.1. Inégalités de paiement des prélèvements obligatoires

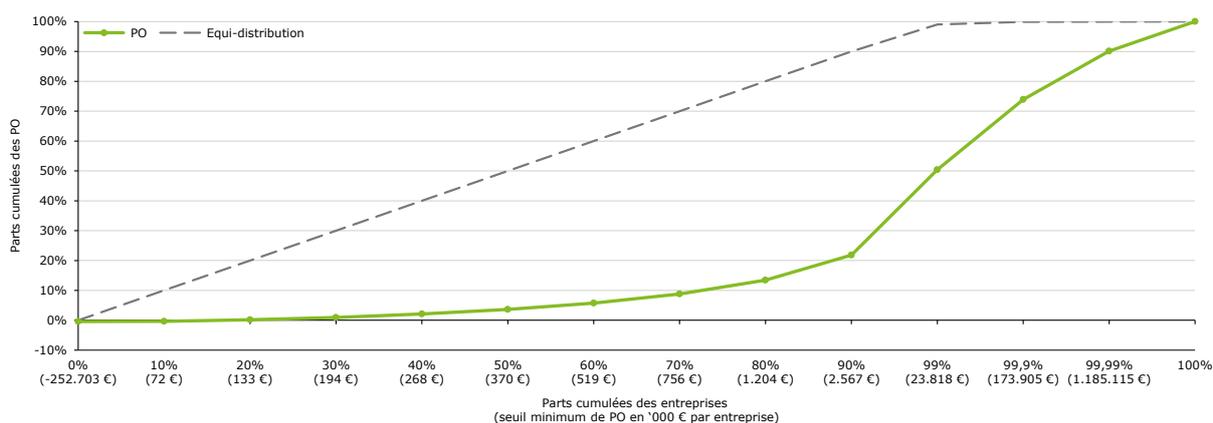
On peut tout d'abord s'intéresser aux inégalités relatives aux charges de prélèvements obligatoires acquittées par les entreprises de notre échantillon.

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 pointillés au-dessus de la courbe de Lorenz montre ce que serait une distribution équitable si chaque entreprise payait la même quantité d'impôts.

Figure 11. Courbe de Lorenz des prélèvements obligatoires des unités légales



La Figure 11 illustrée ci-dessus montre une très grande concentration du paiement des prélèvements obligatoires :

- le dernier 10 % (décile) participe à hauteur de 78 % des prélèvements obligatoires ;
- le dernier 1 % (centile) s'acquitte de 50 % des prélèvements obligatoires ;

- le dernier 0,1 % (millime) contribue à hauteur de 26 % des prélèvements obligatoires ; et
- le dernier 0,05 % concourt à 20 % des prélèvements obligatoires.

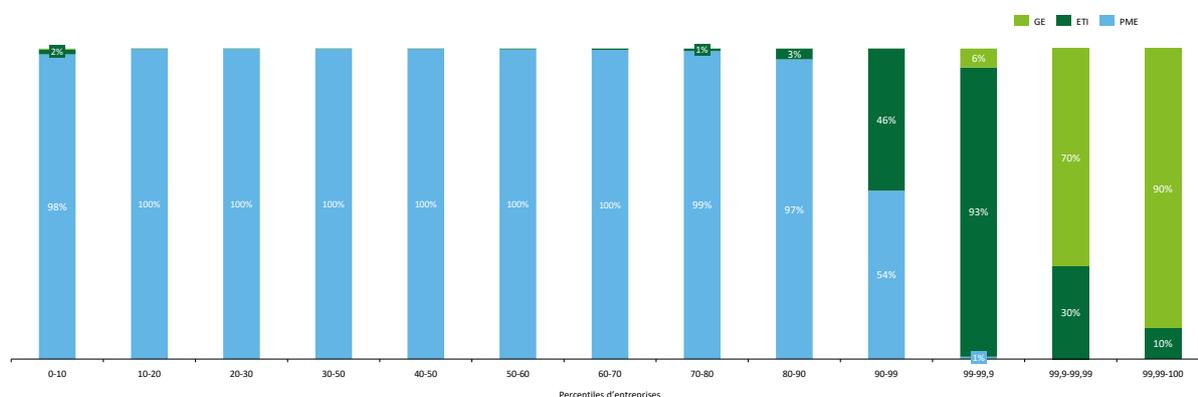
En montants absolus, 80 % des entreprises de notre échantillon paient moins de 1,2 M€ de prélèvements obligatoires, tandis que :

- les entreprises du dernier décile (soit quasiment le top 10.000 de notre échantillon) s’acquittent d’au moins 2,6 M€ de prélèvements obligatoires.
- les entreprises du dernier centile (soit le top 1.000) sont redevables d’au moins 24 M€ de prélèvements obligatoires.
- les entreprises du dernier millime (soit le top 100) ont supporté au moins 174 M€ de prélèvements obligatoires.
- les entreprises du dernier 0,05 % (soit le top 50) paient au moins 310 M€ de prélèvements obligatoires.
- Un faible nombre d’entreprises s’acquittent 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 ainsi 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).

Afin d’identifier la typologie des principaux contributeurs en prélèvements obligatoires, la Figure 12 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 70 % des prélèvements obligatoires de notre échantillon.

A titre d’information, 15 % des PME se situent dans le dernier décile, contre 94 % des ETI⁴⁹ et 87 % des Grandes Entreprises.

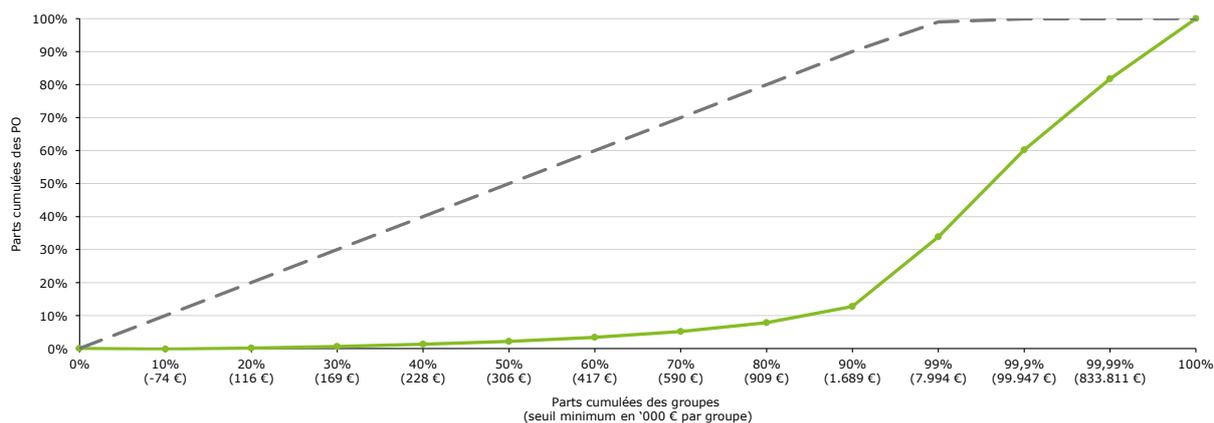
Figure 12. Répartition des quantiles des prélèvements obligatoires des unités légales par catégorie d’entreprises



⁴⁹ Certaines ETI, détentrices de brevets, peuvent ne pas réaliser de CA, ni payer de prélèvements obligatoires.

Une analyse similaire de la concentration des prélèvements obligatoires par groupe d'entreprises (au sens capitalistique⁵⁰) et non plus par unité légale met en avant une concentration encore plus forte sur le haut de la distribution. Comme cela est montré dans la Figure 13 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 66 % (contre 50 % pour les unités légales).

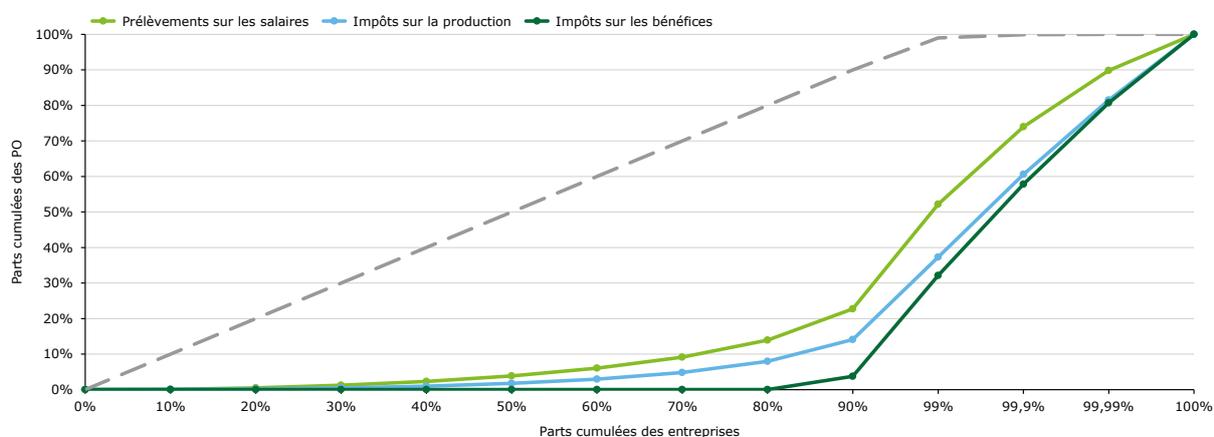
Figure 13. Courbe de Lorenz des prélèvements obligatoires des groupes



Enfin, l'analyse par catégorie de prélèvements obligatoires de la Figure 14 montre une forte concentration générale, avec des nuances :

- Les prélèvements sur les salaires sont moins concentrés que la moyenne des prélèvements obligatoires, le top 10 % des contributeurs représente 77 % du montant total de prélèvements obligatoires.
- A l'inverse, les impôts sur les bénéfices apparaissent extrêmement concentrés avec le top 20 % des entreprises qui s'acquitte de la totalité de ces impôts.

Figure 14. Courbe de Lorenz des prélèvements obligatoires des unités légales par catégorie de prélèvements



⁵⁰ 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.

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 des 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 sur 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 revenu⁵¹).

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 implicite des prélèvements sur les salaires, correspondant à la somme des cotisations sociales employeurs et des impôts sur les salaires rapportée aux salaires et traitements ;
- Un taux implicite des impôts sur la production, correspondant aux impôts sur la production, rapportés à la VA (ce dénominateur nous a semblé le plus pertinent puisqu'en pratique de nombreux impôts de production sont assis sur la VA) ; et
- Un taux implicite des impôts sur les bénéfices, correspondant à la somme de l'IS et de la CSB rapportée 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 %).

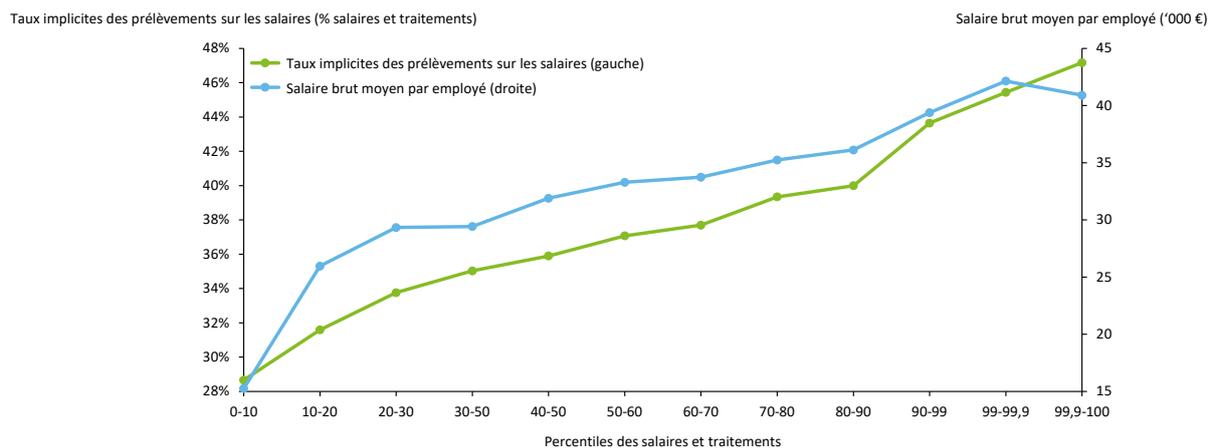
Il ressort de cette analyse fine que les différents types de prélèvements sont globalement progressifs, avec quelques exceptions pour les observations extrêmes qui sont discutées dans les sections suivantes.

⁵¹ Cf. Landais et al., *op. cit.*

4.2.1. Progressivité des prélèvements sur les salaires

La Figure 15 met en avant une très forte progressivité du taux implicite des prélèvements assis sur les salaires. Ce taux est inférieur à 30 % 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, qui s'accélère au niveau du neuvième décile. Cette progression suit ainsi celle des salaires bruts moyens par employé, à l'exception du dernier millime.

Figure 15. Progressivité des taux implicites des prélèvements sur les salaires



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

- Les prélèvements 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 SMIC⁵² :

⁵² 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.

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

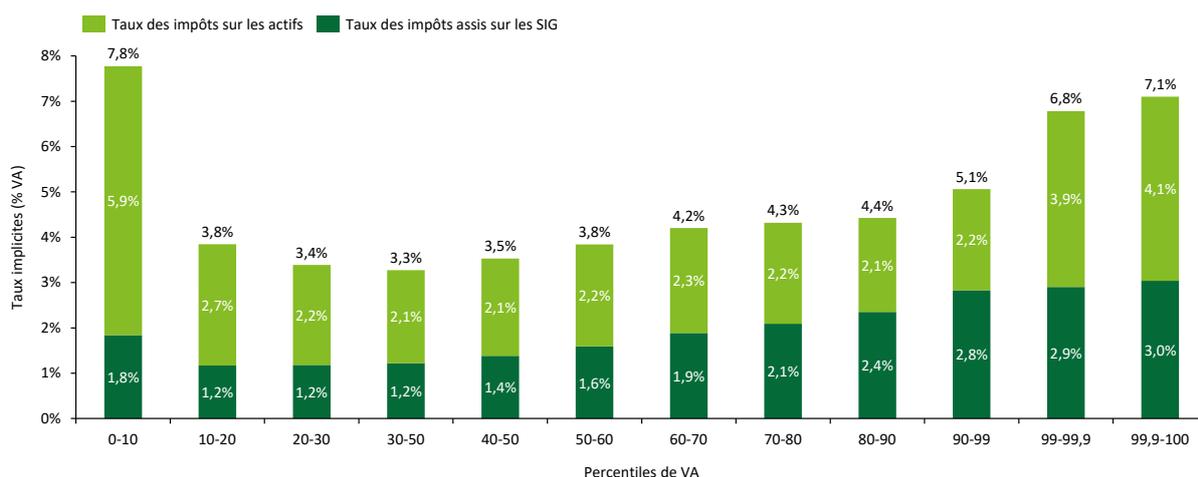
Si les employés à bas salaire se retrouvent davantage dans les entreprises à faible masse salariale (ce qui est cohérent avec l’évolution du salaire moyen), cela contribuerait également à la progressivité des taux de prélèvements sur les salaires.

Notons que le salaire moyen par tête diminue dans le dernier millime en raison de la présence quelques grandes entreprises à emploi peu qualifié et bas salaire.

4.2.2. Progressivité des impôts sur la production

La Figure 16 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 16. 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 d’imposition sur la production 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.

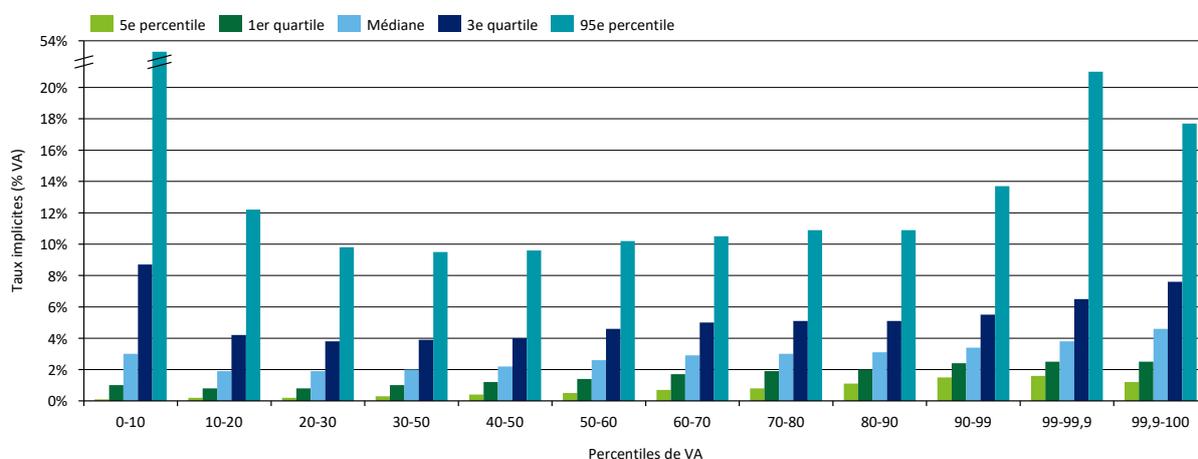
La progressivité des impôts sur la production, observable à partir du 3^e décile, vient principalement du fait que les impôts frappant les soldes intermédiaires de gestion (« SIG »), notamment la CET et la C3S, sont soit progressifs (la CVAE, bien qu'assise sur la valeur ajoutée fiscale, a un taux progressif 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 CVAE⁵³ : 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 , (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, diverses bases pour les taxes sectorielles), et (iii) des taux différents entre territoires peuvent être appliqués aux taxes locales (en particulier, les taxes foncières). Par exemple, au dernier centile, 25 % des entreprises ont un taux implicite d'impôts de production inférieur à 2,5 %, lorsque 25 % ont un taux supérieur à 6,5 %. 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 17.

Figure 17. Distribution des taux implicites des impôts sur la production

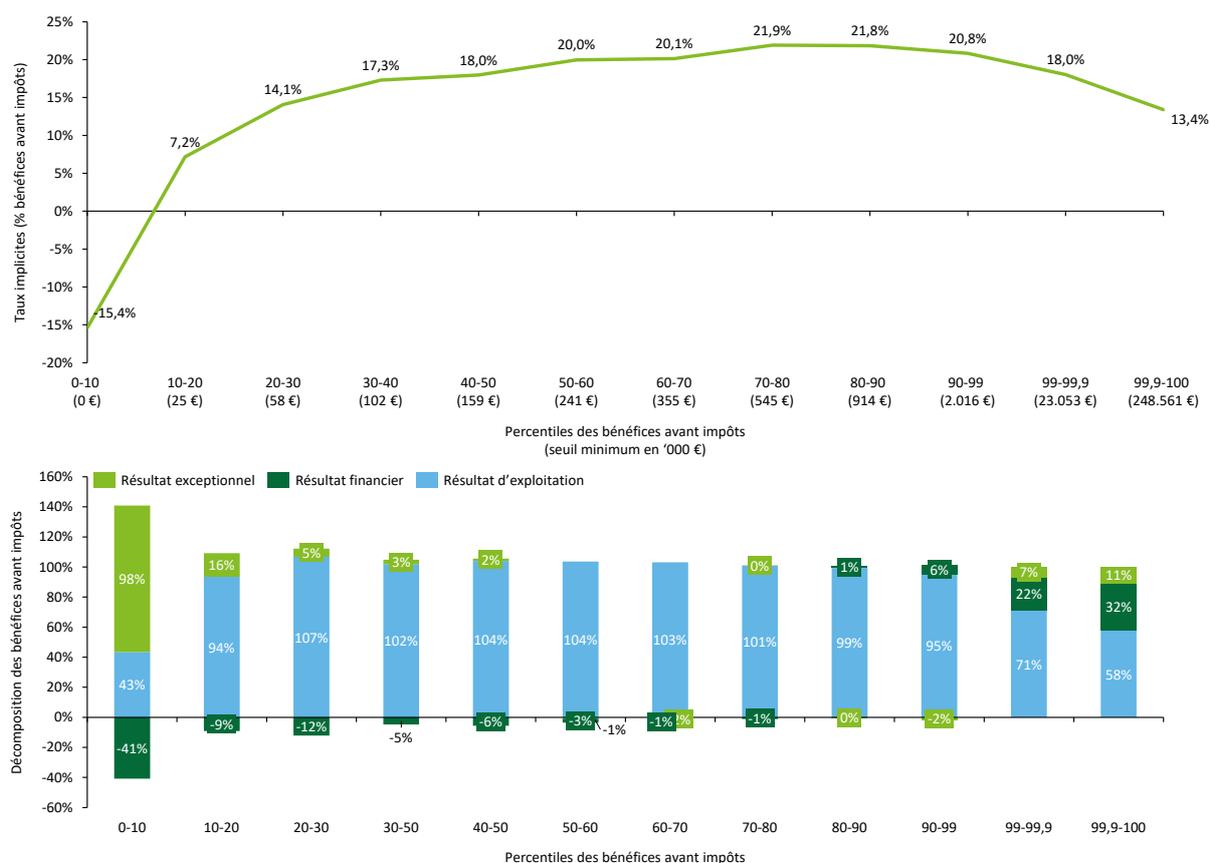


⁵³ Urvoy, C. (2019), « Impôts sur la production : quel impact sur la compétitivité ? Analyse de trois taxes sur données d'entreprises », Focus du CAE, n° 35-2019, juin.

4.2.3. Progressivité des impôts sur les bénéfices

Concernant les impôts sur les bénéfices, la courbe de progressivité (Figure 18) est croissante jusqu'au neuvième décile et tend vers un taux moyen d'imposition d'environ 22 % pour les hauts bénéfices, en légère baisse par rapport à 2019 sous la combinaison d'un effet de base lié à la baisse des bénéfices avant impôts et de la poursuite de la baisse progressive des taux d'IS d'ici à 2022.

Figure 18. 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 2020, étaient fixés à :

- 15 % sur la tranche des bénéfices inférieure à 38.120 € pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 7,63 M€,
- 28 % sur la totalité des bénéfices pour les entreprises ayant moins de 250 M€ de chiffre d'affaires, ou
- 28 % sur la tranche des bénéfices inférieure à 500.000 € et 31 % au-delà pour les entreprises ayant réalisé un chiffre d'affaires d'au moins 250 M€.

A ceci s'ajoute une contribution sociale additionnelle à hauteur 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 premier décile au huitième décile. Toutefois, à partir du dernier décile, c'est-à-dire les 10 % d'entreprises ayant le montant de bénéfices avant impôts le plus élevé, les taux implicites d'impôts diminuent pour atteindre 13,4 % dans le dernier centile.

Cette diminution peut s'expliquer par deux facteurs :

- Le résultat d'importants contentieux fiscaux qui, lorsqu'ils sont remportés par de grandes entreprises peuvent conduire à des dégrèvements très importants qui affectent à la baisse les taux d'IS dans cette catégorie de taille d'entreprises.
- l'importance du résultat financier des entreprises de cette taille (représentée dans le bas de la Figure 18). 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 impositions⁵⁴, ce qui fait naturellement baisser le taux d'impôt sur les bénéfices – puisque cela accroît 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 impôts. Une analyse qui prendrait le résultat fiscal comme dénominateur, ferait certainement apparaître 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. En outre, pour ces premiers déciles, la part prépondérante du résultat exceptionnel au sein des bénéfices avant impôts s'explique, probablement, par la comptabilisation des aides reçues pour faire face à la COVID-19 par les petites entreprises, qui se concentrent autour de ces premiers déciles. Ainsi, contrairement aux recommandations de l'Autorité des normes comptables (« l'ANC »), qui préconisait de les intégrer au résultat d'exploitation, les petites entreprises ont comptabilisé ces aides au sein de leurs résultats exceptionnels, ce dernier contribuant ainsi pour l'année 2020 à l'essentiel de leurs bénéfices avant impôts. Si cela crée un apparent décalage dans la décomposition des bénéfices avant impôts entre les déciles, cela n'a néanmoins pas de conséquences significatives sur les taux implicites d'impôts sur les bénéfices payés par les entreprises concernées.

⁵⁴ 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.

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), le montant de bénéfices qu'elle réalise, etc.

Nous avons étudié au chapitre précédent l'évolution des taux implicites d'imposition pour chaque catégorie de prélèvements obligatoires en fonction de leurs bases taxables respectives. On peut désormais s'intéresser plus largement à la forme de leurs distributions 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 d'imposition comparables ou si, au contraire, la distribution est très large avec 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 des différences de taux 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 des taux implicites d'imposition 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 contribution payés par une entreprise.

4.3.1. Calcul et représentation du taux de contribution

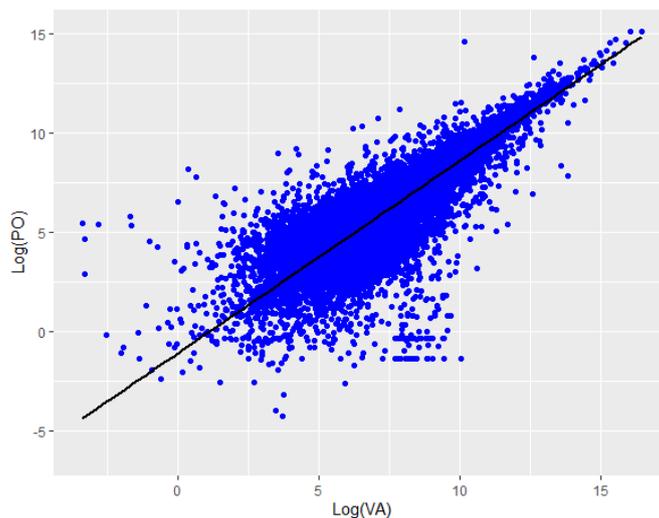
Le taux de contribution est le ratio, ou quotient, des prélèvements obligatoires payés au regard d'une mesure de la capacité contributive de l'entreprise.

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 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 (salaires) et capital (bénéfices) qui composent la valeur ajoutée. En substance, plus une entreprise générera de valeur ajoutée, plus elle paiera de salaires et de profits, et plus elle paiera de prélèvements obligatoires.

On peut constater sur la Figure 19 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.

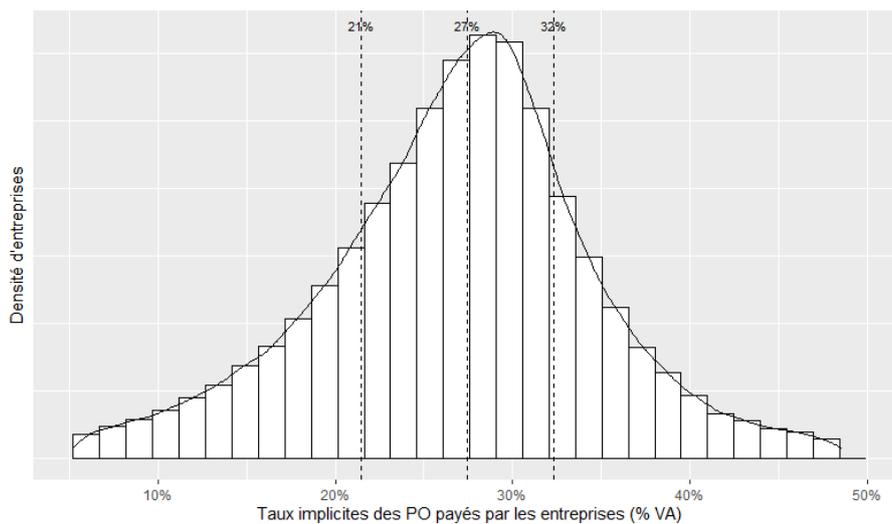
Figure 19. Corrélation entre VA et prélèvements obligatoires en logarithmes



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 20, ci-dessous).

Figure 20. Densité des taux implicites d'imposition 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 située entre 21 % et 32 % de la VA, avec une médiane à 27 %.

Encadré 2 : Densité des taux d'imposition

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 1^{er} 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 3^e 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 que l'on peut formuler est donc celui d'une très grande hétérogénéité des taux implicites d'imposition payés par les entreprises en France. Même en supprimant les valeurs extrêmes, l'intervalle interquartile des parts de VA consacrées au paiement des charges publiques affiche un écart de 10 points de VA, ce qui est considérable.

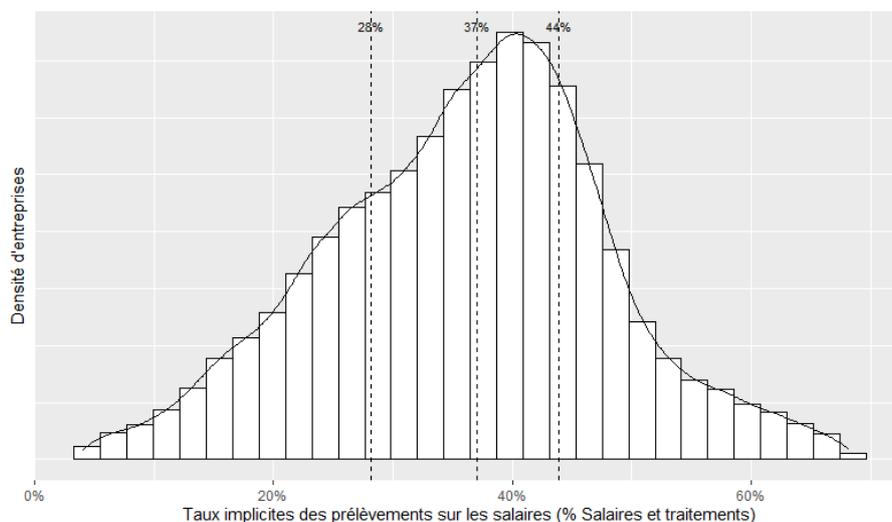
Cette hétérogénéité se retrouve également lorsqu'est analysée la distribution de chaque catégorie de prélèvements obligatoires rapportés à leur assiette propre (c'est-à-dire les prélèvements sur les salaires rapportés aux salaires, les impôts de production rapportés à la VA et les impôts sur les bénéfices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

- La distribution des taux des prélèvements assis sur la masse salariale (Figure 21) a une forme semblable à celle des taux de PO/VA globaux, avec une dispersion qui apparaît même comme encore plus importante, les prélèvements obligatoires allant de 10 % à 60 %⁵⁵ des salaires ;

⁵⁵ 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).

- La distribution des taux d'impôts de production (Figure 22) est plus resserrée et montre une forte concentration des entreprises autour des taux compris en 0 %⁵⁶ 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 10 % de leur valeur ajoutée ;
- Enfin, la distribution des taux d'impôts sur les bénéfices⁵⁷ (Figure 23) est la plus resserrée autour de la moyenne, avec une forte concentration des taux entre 20 % et 30 %.

Figure 21. Densité des prélèvements sur les salaires payés par les entreprises (% salaires et traitements)



⁵⁶ 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.

⁵⁷ 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 22. Densité des impôts sur la production payés par les entreprises (% VA)

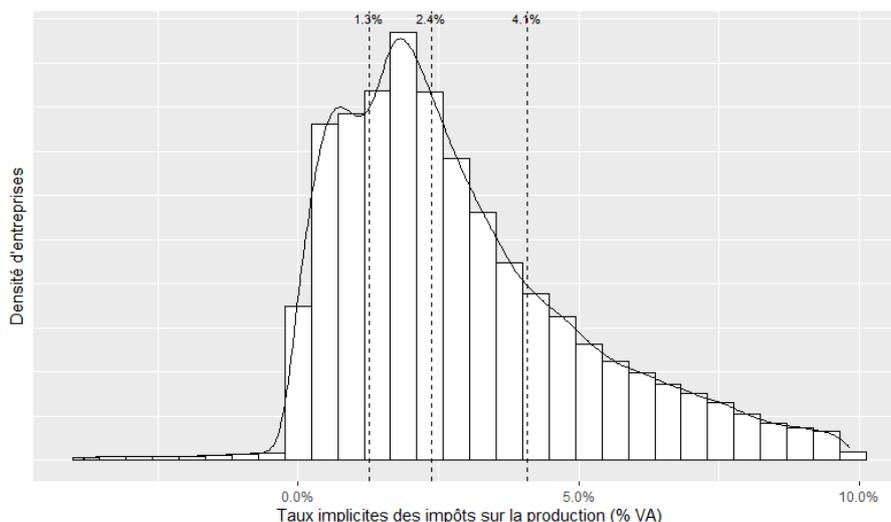
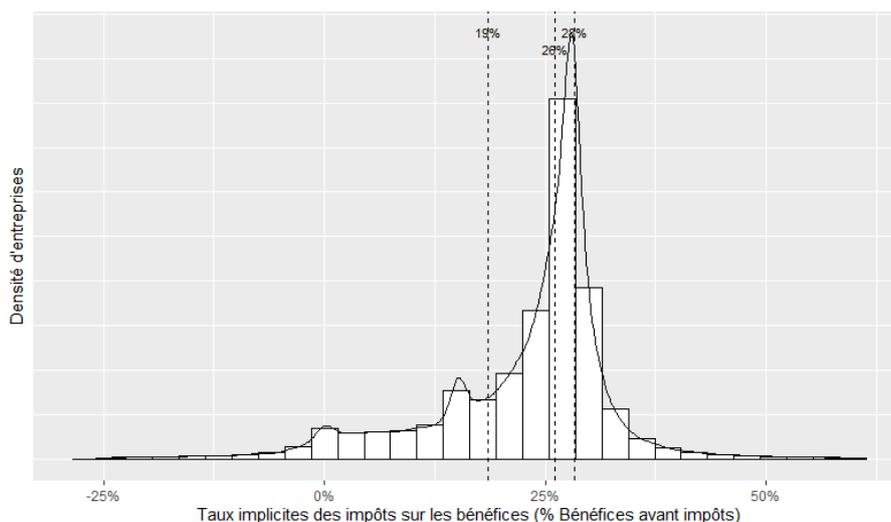


Figure 23. Densité des impôts sur les bénéfices payés par les entreprises (% des bénéfices avant impôts)



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 implicites des prélèvements sur les salaires et qu'au contraire, il existe, statistiquement, peu de différences entre les taux d'imposition 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.

4.4. Déterminants des taux implicites d'imposition

Pour identifier précisément les raisons de la si grande dispersion des taux implicites d'imposition représentée en Figure 20, nous avons eu recours à une analyse économétrique, dont l'objet est d'identifier les principaux facteurs économiques expliquant les différences de 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 » du groupe auquel appartient l'entreprise concernée, c'est-à-dire le pays dans lequel sa tête de groupe⁵⁸ est implantée.

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

- En contribuant à expliquer plus de 80 % des écarts de taux d'imposition, 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 l'hétérogénéité des taux implicites d'imposition⁵⁹, 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/VA d'un secteur à l'autre.
- Bien que le coefficient de la variable « nationalité du groupe » soit statistiquement significatif, son effet sur les différences de taux d'imposition reste marginal. En pratique, l'origine géographique du groupe (française ou étrangère) auquel appartient l'entreprise a très peu d'incidence sur les différences de taux de PO/VA.
- Une part de la variabilité des taux de PO/VA est expliquée par la combinaison de deux facteurs : l'intensité de recours au travail et l'appartenance à un secteur d'activité. Ainsi :
 - au sein d'un secteur donné, plus la part du travail dans la VA est élevée, plus une entreprise paie un taux de PO/VA élevé (sans compter l'apparente progressivité des taux de prélèvements sur les salaires) ; et
 - les taux de cotisations sociales étant souvent conventionnés par secteur, les taux de PO/VA peuvent varier très largement entre entreprises appartenant à des secteurs différents bien qu'ayant une même intensité de travail.

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 à ce stade tirer un constat général de notre analyse, concernant l'opportunité de réaliser des comparaisons des taux implicites d'imposition entre deux entreprises.

⁵⁸ 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.

⁵⁹ 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.

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 les différences de taux de PO/VA s'expliquent 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.

Afin d'identifier les principaux facteurs économiques participant à la répartition des contributions fiscales, nous pouvons étudier plus en détails plusieurs facteurs explicatifs, notamment : (i) l'appartenance à un secteur d'activité, (ii) la taille de l'entreprise et (iii) la nationalité du groupe.

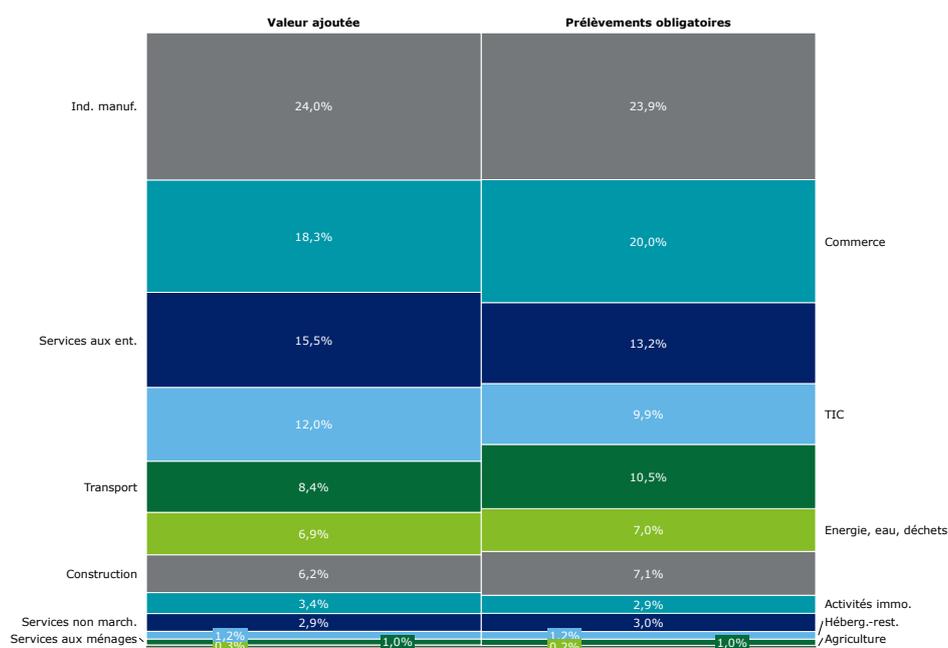
4.4.1. Analyse par secteur d'activité

4.4.1.1. Répartition par secteur d'activité

On peut commencer cette analyse par quelques statistiques descriptives pour mettre en relation la contribution aux prélèvements obligatoires totaux de groupes d'entreprises réunies par secteur d'activité et leur poids dans la valeur ajoutée de notre échantillon.

Tout d'abord, des différences notables peuvent être relevées selon le secteur d'appartenance des entreprises, comme illustré par la Figure 24 ci-dessous.

Figure 24. Répartition de la VA et des prélèvements obligatoires par secteur d'activité



Lecture : le Commerce représente 18,3 % de la valeur ajoutée de l'échantillon et 20,0 % des prélèvements obligatoires

On peut relever à partir de cette répartition que les secteurs du commerce, du transport et de la construction participent tous les trois davantage au paiement des prélèvements obligatoires

que leur poids économique. Au contraire, les secteurs des Technologies de l'Information et de la Communication (« TIC »), des activités immobilières et des services aux entreprises ont une part dans la VA de l'échantillon étudié supérieure à leur contribution fiscale. Enfin, le secteur de l'industrie manufacturière, prépondérant dans la création de valeur ajoutée (24 % pour notre échantillon), est un exemple d'un secteur qui participe proportionnellement à la valeur ajoutée et au paiement des prélèvements obligatoires.

Tableau 3. Répartition de la VA et des prélèvements obligatoires par secteur d'activité

	VA	PO	Prélèvements sur les salaires	Impôts sur la production	Impôts sur les bénéfiques
Agriculture	0,3%	0,2%	0,3%	0,1%	0,1%
Energie, eau, déchets	6,9%	7,0%	5,6%	12,3%	6,3%
Industrie manufacturière	24,0%	23,9%	24,9%	21,8%	20,9%
Construction	6,2%	7,1%	8,3%	3,3%	6,1%
Commerce	18,3%	20,0%	16,5%	24,3%	35,6%
Transport	8,4%	10,5%	10,7%	11,2%	7,6%
Hébergement-restauration	1,2%	1,2%	1,3%	1,2%	0,5%
TIC	12,0%	9,9%	10,7%	8,2%	7,8%
Activités immobilières	3,4%	2,9%	1,3%	7,3%	6,0%
Services aux entreprises	15,5%	13,2%	16,0%	7,6%	4,6%
Services non marchands	2,9%	3,0%	3,2%	1,9%	3,5%
Services aux ménages	1,0%	1,0%	1,1%	0,8%	1,0%

Si le produit des impôts de production (CFE, CVAE, C3S et taxes foncières) par secteur d'activité est censé être en relation avec son poids dans l'économie, les modalités de calcul de ces impôts (taux progressif en fonction du CA pour la CVAE, impact de la composition des chaînes de production pour la C3S, et utilisation variable du foncier pour la CFE et les taxes foncières) font que certains secteurs, à l'instar du commerce, du transport et de l'énergie, eau, déchets contribuent bien plus que leur poids dans la valeur ajoutée. A l'inverse certains secteurs tels que les TIC et les services aux entreprises se distinguent par leur contribution aux impôts de production nettement moindre par rapport à leur poids dans la valeur ajoutée, indiquant ainsi un déséquilibre entre secteurs.

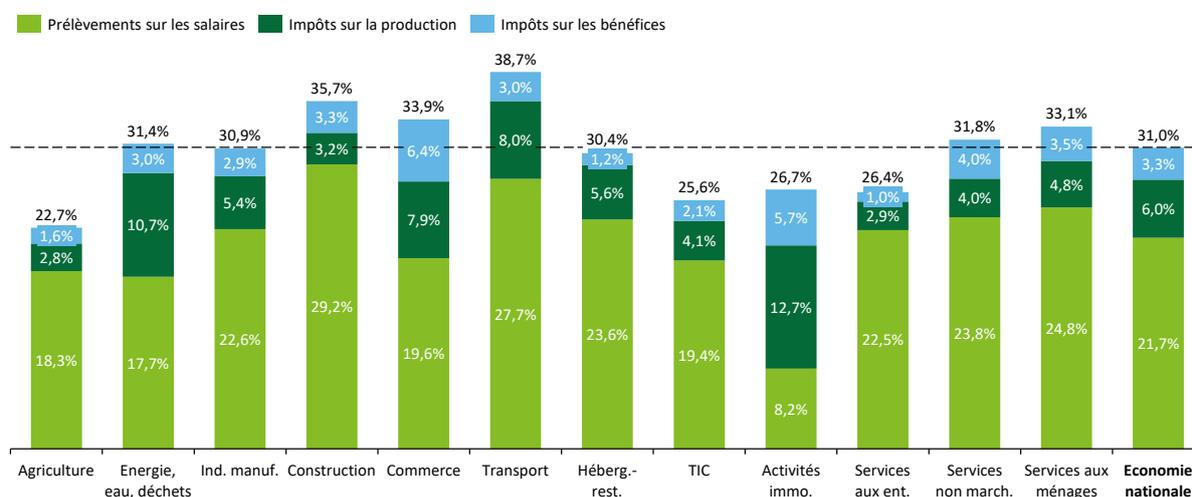
De même, pour ce qui concerne le paiement des impôts sur les bénéfiques, le commerce se caractérise, à nouveau, par une contribution à l'IS élevée à hauteur de 36 %, alors que le secteur génère 18 % de la VA de l'échantillon étudié. Les activités immobilières ressortent également comme un contributeur important. A l'inverse, les services aux entreprises participent relativement peu à l'IS. Pour les autres secteurs, les parts dans l'IS acquitté et dans la valeur ajoutée présentent une certaine homogénéité.

Enfin, concernant les prélèvements sur les salaires, on retrouve une contribution des secteurs du transport et de la construction supérieure à leur participation économique respective, en raison de leur intensité travail. Cela corrobore donc nos interprétations de la progressivité des prélèvements assis sur la masse salariale (cf. §4.2.1). Le commerce présente une contribution aux prélèvements sur les salaires plus faible que son poids dans la valeur ajoutée, ce qui laisse supposer que l'intensité travail de ce secteur s'accompagne de niveaux de salaires relativement modérés.

4.4.1.2. Comparaison des taux de PO/VA par secteur d'activité

Pour poursuivre, on peut rapporter la contribution de chaque secteur d'activité aux prélèvements obligatoires totaux à leur poids dans la valeur ajoutée de manière à calculer un taux de contribution PO/VA par secteur, comme représenté en Figure 25.

Figure 25. Comparaison des taux de contribution par secteur d'activité (% VA)



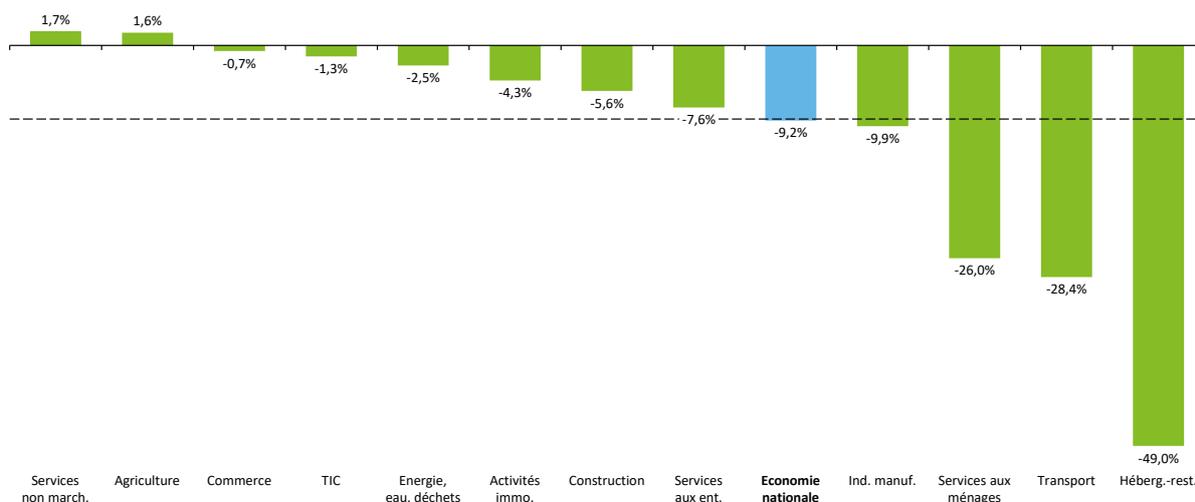
Lecture : le secteur de l'Agriculture affiche un taux de contribution moyen de 22,7 % de la VA, composé pour 18,3 % de prélèvements sur les salaires, pour 2,8 % d'impôts sur la production et pour 1,6 % d'impôts sur les bénéfices.

On constate que le taux moyen de l'économie nationale est de l'ordre de 31 %, avec certains secteurs proches, certains secteurs très au-dessus, et certains secteurs très au-dessous.

- Les secteurs du transport, de la construction, du commerce et des services aux ménages affichent les taux de contribution les plus élevés parmi tous les secteurs d'activité, avec des ratios PO/VA supérieurs à 33 %.
- Les taux de contribution dans l'énergie, eau, déchets, l'industrie manufacturière, les services non marchands, l'hébergement-restauration et les services aux ménages se situent autour des 30 %.
- L'agriculture, les activités immobilières, les services aux entreprises et les TIC présentent les taux moyens les plus faibles, de l'ordre de 23-27 %.

Il est à noter que les secteurs les plus affectés par les mesures de restriction d'activité pendant la COVID-19, ont vu leurs taux de contribution fiscale augmenter fortement en 2020 par rapport à 2019 (de 32 à 39 % et de 25 à 30 %, respectivement) en raison de la chute très rapide et significative de leur VA illustrée ci-dessous (Figure 26). Pour les secteurs les plus affectés tels que le transport (-28,4 %) et l'hébergement-restauration (-49 %), cette baisse a été brutale et n'a pas été accompagnée d'une réduction des prélèvements obligatoires aussi rapide et importante d'où une contribution fiscale accrue par rapport à 2019.

Figure 26. Comparaison des évolutions de valeur ajoutée par secteur d'activité entre 2019 et 2020



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 de taux et de base qui expliquent des différences de taux de contribution.

On peut tout d'abord montrer comme sur la Figure 25 la décomposition du taux de contribution (PO/VA) par type de prélèvements obligatoires, pour déterminer lesquels sont à l'origine des différences de taux. 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 de taux et un effet de base.

Encadré 3 : L'effet de taux et l'effet de base des taux de contribution

Les différences de taux de contribution entre secteurs ou entreprises peuvent s'expliquer par un double effet taux et base illustré 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 prélèvements sur les salaires), *VA* est la valeur ajoutée et *Base* est l'assiette fiscale correspondante (par exemple, les salaires).

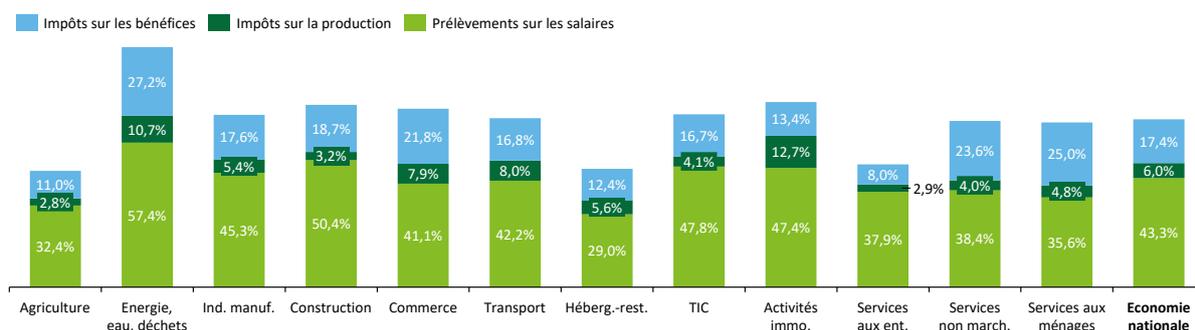
- Le terme de gauche l'équation de droite ($\frac{PO}{Base}$) représente l'effet de taux, c'est-à-dire, pour chaque catégorie de prélèvements obligatoires, le montant d'impôts payé par l'entreprise en fonction de la base la plus proche de son assiette fiscale effective (bénéfices avant impôts pour les impôts sur les bénéfices, VA pour les impôts sur la production et salaires et traitements pour les prélèvements sur les salaires), et
- Le terme de droite ($\frac{Base}{VA}$) représente la part du *proxy* de base dans la valeur ajoutée, c'est l'effet de base.

Ainsi, si dans un secteur, le ratio des prélèvements sur les 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.

Par exemple, dans le Commerce, le taux de 19,6 % des prélèvements sur les salaires en % de la valeur ajoutée provient de la conjonction d'un taux de prélèvements sur salaires dans la moyenne (41 %) et d'une part importante du travail dans la valeur ajoutée (48 %).

La décomposition entre les différentes catégories d'impôts ainsi que la répartition de la VA sont illustrées dans les Figure 27 et Figure 28, respectivement.

Figure 27. Effets de taux en % des assiettes fiscales respectives⁶⁰



Lecture : les prélèvements sur les salaires dans l'Agriculture s'élèvent en moyenne à 32,4 % des salaires et traitements, les impôts sur la production à 2,8 % de la valeur ajoutée, et les impôts sur les bénéfices à 11,0 % des bénéfices avant impôts.

Figure 28. Effets de bases en % de la VA



Lecture : la valeur ajoutée de l'Agriculture est composée en moyenne à 56,4 % de salaires et traitements et à 20,9 % des bénéfices avant impôts, le résiduel est constitué de charges non salariales (ex : impôts de production et amortissements).

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 du transport a été affecté par les importantes restrictions d'activité subies lors de la crise sanitaire en 2020, lesquelles ont entraîné un effondrement de la VA générée par le secteur, bien plus rapide que les salaires et ce, malgré le chômage partiel. La part du travail dans la VA est ainsi surestimée (65,7 %). A cela s'ajoute un taux élevé des impôts de production (8 %), lesquels ont dû baisser moins rapidement que la VA.
 - Le taux implicite de la construction s'explique par sa très forte intensité en travail (58 %) et un taux de cotisations sociales employeurs particulièrement élevé (50 %), probablement lié à ses conventions collectives.
 - Le taux du commerce tient à deux raisons :
 - D'une part, le taux élevé des impôts de production (8 %), lié aux taxes spécifiques, comme la Tascom et au poids de la C3S dans ce secteur, comme on le verra au chapitre 5.

⁶⁰ Pour rappel : bénéfices avant impôts pour les impôts sur les bénéfices, VA pour les impôts sur la production et « salaires et traitements » pour les prélèvements sur les salaires.

- D'autre part, 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 de prélèvements sur les salaires et d'impôts sur les bénéfiques, 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 moyens :
 - Le taux de l'industrie manufacturière peut s'expliquer par différents facteurs :
 - Le taux des prélèvements sur les salaires (45,3 %) correspond à la moyenne haute du reste de l'échantillon.
 - Ceci est compensé par des taux légèrement inférieurs à la moyenne pour les autres catégories de prélèvements et une part de la VA allouée au travail et aux bénéfiques dans la moyenne de l'économie nationale.
 - Le taux de PO/VA du secteur énergie, eau, déchets s'explique par la conjonction des phénomènes suivants :
 - Le taux des impôts de production est particulièrement élevé (10,7 %), 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 part limitée de la VA allouée au travail (30,8 %).
 - Le secteur de l'hébergement-restauration présente une faible rentabilité en 2020, conséquence directe de la crise sanitaire et des restrictions d'activité. A cela s'ajoute un faible taux de prélèvements sur les salaires dû à la présence d'intérimaires qui permet de contrebalancer la très forte intensité travail du secteur (81,4 %), amplifiée par la crise du coronavirus.
 - Le secteur des services aux entreprises présente une contribution globale moyenne, avec un taux implicite d'impôts sur les bénéfiques plutôt faible (8 %). Ceci s'explique par l'inclusion de dividendes venant de sociétés étrangères. Le secteur est intensif en travail, mais, là aussi, la présence importante de nombreuses professions libérales tire à la baisse le taux des prélèvements sur salaires. Le secteur affiche, cependant, une masse salariale relativement importante.
- Pour les secteurs qui affichent des taux de contribution plus faibles :
 - Le secteur de l'agriculture a des taux de PO/VA rapportés à leurs assiettes respectives relativement faibles pour chacune des catégories de prélèvements obligatoires.
 - 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 requis dans le secteur.

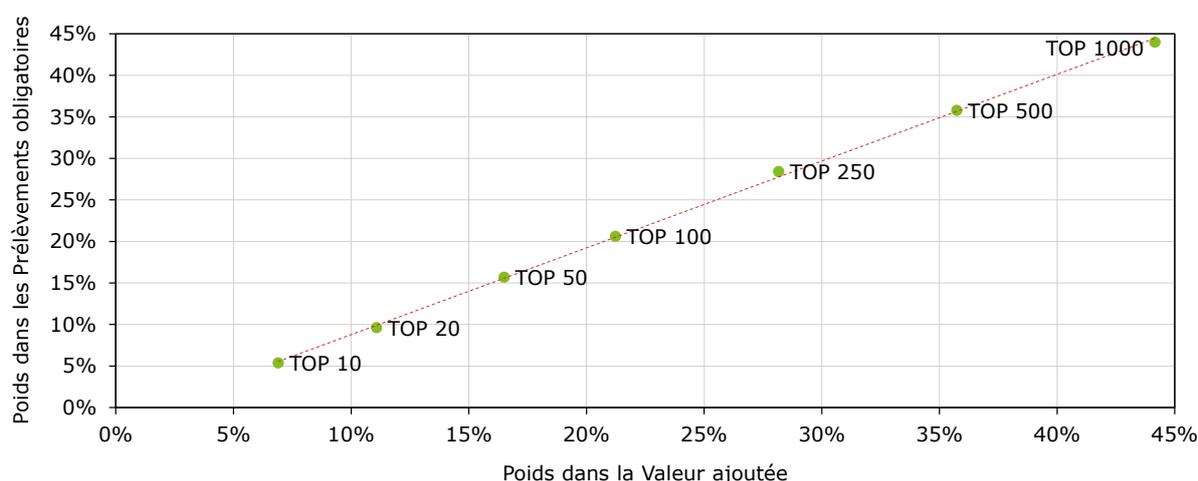
4.4.2. Analyse par taille d'entreprise

4.4.2.1. Que représentent les plus grandes entreprises françaises ?

Un autre axe d'analyse naturel des analyses de contributions fiscales est celui de la taille des entreprises.

En effet, la taille des entreprises demeure un facteur explicatif important de la concentration des prélèvements obligatoires. En s'intéressant au « Top » des entreprises françaises, on constate que la concentration des prélèvements est alignée sur celle de la VA, si bien que les 100 premières entreprises françaises en termes de CA réalisent 22 % de la VA de l'échantillon étudié et supportent 21 % des prélèvements obligatoires au global. Cet alignement, représenté en Figure 29, illustre non seulement la concentration, mais aussi justifie le choix de la VA comme déterminant primaire des prélèvements. Cela vient, en revanche, infirmer l'analyse réalisée par l'Afep, mentionnée précédemment dans ce rapport (cf. § 3.5).

Figure 29. Poids dans la valeur ajoutée et dans les prélèvements obligatoires



4.4.2.2. Répartition par taille d'entreprise

Nous représentons dans le Tableau 4, pour chaque groupe de taille (tel que défini par l'Insee), la VA totale générée par les entreprises de notre échantillon ainsi que les prélèvements obligatoires totaux payés par catégorie.

Tableau 4. Répartition de la VA et des prélèvements obligatoires par taille d'entreprise

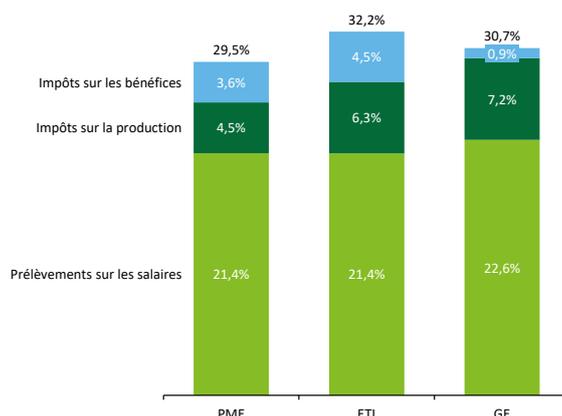
	VA	PO	Prélèvements sur les salaires	Impôts sur la production	Impôts sur les bénéfices
PME	31,8%	30,3%	31,4%	23,9%	34,7%
ETI	43,3%	45,0%	42,6%	45,8%	58,7%
GE	24,9%	24,7%	26%	30,2%	6,7%

De ces données du Tableau 4, il ressort que, au sein de l'échantillon, les Entreprises de Taille Intermédiaire (« ETI ») sont les seules à participer davantage au paiement de prélèvements obligatoire qu'à la VA. En revanche, la contribution des Grandes Entreprises (« GE ») apparaît bien équilibrée, tandis que les Petites et Moyennes Entreprises (« PME ») contribuent moins au paiement des prélèvements que leur participation dans la VA. Ce décalage s'explique par une exposition élevée des ETI à tous les types de prélèvements obligatoires, notamment les impôts sur les bénéfices dont elles s'acquittent à hauteur de 58,7 %, soit bien plus que leur participation à la VA. A l'inverse, les GE semblent participer faiblement aux impôts sur les bénéfices, seulement 6,7 %, contrebalançant des contributions plus élevées dans les prélèvements sur les salaires et sur la production. Enfin la part des PME dans les impôts de production est relativement faible par rapport à leur poids économique.

4.4.2.3. Comparaison des taux de PO/VA par taille

Le résultat de cette analyse est conforme à celui d'autres études comparables. Il apparaît bien que les ETI paient un taux de PO/VA plus élevé que celui des PME et des Grandes Entreprises. Les différences restent cependant assez faibles (1,5 point), comme illustré par la Figure 30.

Figure 30. Comparaison des taux de contribution par taille d'entreprise (en % de la VA)

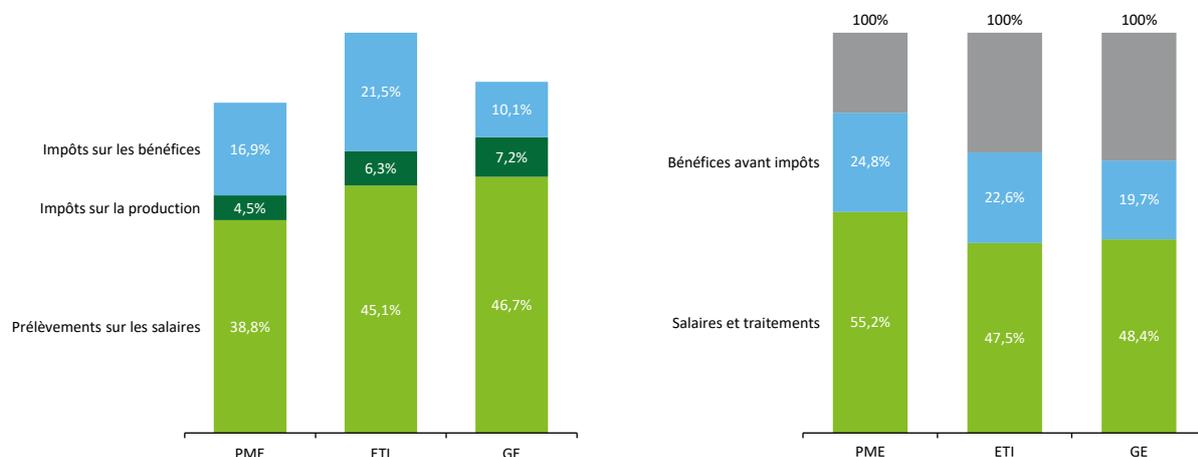


Lecture : les PME affichent un taux de contribution moyen de 29,5 % de la VA, composé pour 21,4 % de prélèvements sur les salaires, pour 4,5 % d'impôts sur la production et pour 3,6 % d'impôts sur les bénéfices.

Il nous faut également rappeler que notre analyse économétrique a 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 indirectement liée au fait que des entreprises de tailles 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 identifier de manière plus précise les facteurs explicatifs de ces différences, on peut détailler les effets de taux et de base qui rentrent en jeu entre les différentes tailles d'entreprise.

Figure 31. Effets de taux en % des assiettes fiscales respectives (gauche) et effets de bases en % de la VA (droite)



Lecture (de gauche à droite) : (i) les prélèvements sur les salaires des PME s'élèvent en moyenne à 38,8 % de leurs salaires et traitements, les impôts sur la production à 4,5 % de leur valeur ajoutée, et les impôts sur les bénéfices à 14,4 % de leurs bénéfices avant impôts ; et (ii) la valeur ajoutée des PME est composée en moyenne à 55,2 % de salaires et traitements et à 24,8 % du bénéfice avant impôts.

Au vu de ces analyses, il apparaît que :

- Les PME ont un ratio de PO/VA plus faible que les ETI car :
 - Pour l'essentiel, les PME sont beaucoup plus intensives en travail (c'est-à-dire qu'elles utilisent proportionnellement plus de travail humain que de machines), tout en cotisant en moyenne avec des taux de prélèvements sur les salaires plus faibles (probablement parce qu'elles versent en moyenne des salaires plus bas et que les taux de cotisations sont progressifs). Au contraire, les ETI allouent une part importante de leur VA au travail et présentent également un taux de prélèvements sur les salaires élevé (45,1 %) ;
 - Elles présentent des taux d'impôts sur la production et d'impôts sur les bénéfices, rapportés à leurs bases respectives, plus faibles, probablement en raison de l'existence de seuils et d'exonérations pour certains de ces impôts (IS, CVAE, C3S).
- Les Grandes Entreprises (GE) paient un taux de PO/VA plus faible que les ETI pour des raisons plus complexes :
 - Les GE et les ETI s'acquittent de taux de prélèvements sur les salaires et d'impôts sur la production relativement comparables.

- Même si, corrélativement, les GE ont une part des bénéfices dans leur VA presque aussi élevée que les ETI (19,7 % contre 22,6 %), elles paient un taux implicite d'impôts sur les bénéfices bien plus faible n'atteignant que 10,1 % de leurs bénéfices avant impôts. Un élément explicatif réside dans la situation particulière d'Orange qui a bénéficié en 2020, année de notre étude, d'un produit d'impôts de 2.246 M€ à la suite d'une décision rendue par le Conseil d'Etat le 13 novembre 2020 sur un contentieux au titre des années 2005-2006⁶¹. Ce produit d'impôts vient donc considérablement réduire le taux implicite d'imposition sur les bénéfices en 2020 pour les GE. En outre, il y a eu un report des délais de proposition de rectification consécutives à des contrôles fiscaux de décembre 2020 à juin 2021, en raison des conditions sanitaires, ce qui a entraîné un décalage des mises en recouvrement sur l'année 2020.
- Après correction du contentieux, il subsiste, toutefois, encore un large différentiel de taux implicites par rapport aux bénéfices (17,4 % pour les GE contre 21,5 % pour les ETI) ce qui s'explique par l'inclusion dans les bénéfices avant impôts des Grandes Entreprises de dividendes étrangers quasiment exonérés en France afin d'éviter leur double imposition.

L'ensemble de ces facteurs font que les ETI, qui sont plus intensives en travail et qui présentent des taux de contribution relativement élevés pour chaque type de prélèvements obligatoires, paient un taux de PO rapportés à leur VA plus élevé que celui des PME et des Grandes Entreprises.

4.4.3. Analyse par nationalité du groupe

4.4.3.1. Répartition par nationalité du groupe

Enfin, un facteur économique pouvant influencer la répartition des contributions fiscales pourrait être la nationalité du groupe concerné. En se basant sur notre échantillon d'entreprises, nous pouvons ainsi comparer dans le Tableau 5 la VA totale générée par les entreprises françaises (c'est-à-dire celles dont la tête de groupe mondiale est une société française) et étrangères (c'est-à-dire celles dont la tête de groupe mondiale est une entité étrangère), ainsi que les prélèvements obligatoires totaux payés par celles-ci pour chaque catégorie.

Le poids des entreprises françaises comme étrangères dans la VA apparaît ainsi aligné avec leurs poids respectifs dans le paiement des prélèvements au global. Il ne semble donc pas, *a priori*, que la nationalité soit un facteur majeur d'influence sur la contribution aux prélèvements obligatoires ; néanmoins, on peut remarquer que les entreprises françaises contribuent aux prélèvements obligatoires très légèrement au-delà de leur poids dans la VA, à l'inverse des entreprises étrangères.

⁶¹ Source : Orange, *Document d'enregistrement universel 2020*, p.88

Tableau 5. Répartition de la VA et des prélèvements obligatoires par origine du groupe

	VA	PO	PO sur les salaires	PO sur la production	PO sur les bénéfices
Groupes français	71,9 %	72,1 %	71,9 %	72,3 %	72,9 %
Groupes étrangers	28,1 %	27,9 %	28,1 %	27,7 %	26,9 %

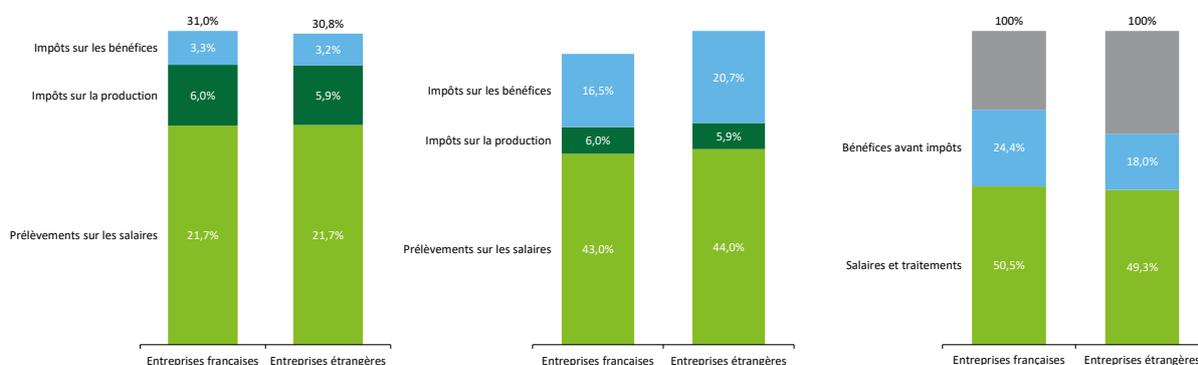
Pour chaque catégorie de prélèvements obligatoires, la contribution des entreprises françaises et étrangères apparaît, de nouveau, alignée avec leurs poids respectifs dans la VA de la cohorte. Néanmoins les légers décalages observables au niveau des impôts sur la production et sur les bénéfices montrent que les entreprises françaises ont tendance à contribuer davantage à ces catégories de prélèvements qu’à la VA, à l’inverse des entreprises étrangères.

4.4.3.2. Comparaison des taux de PO/VA par nationalité

On peut enfin tenter de comprendre les différences de taux de PO/VA qui prévalent entre les entreprises « françaises » et les entreprises « étrangères » en étudiant l’influence des effets de base et des effets de taux.

La Figure 32 présente, pour les deux catégories d’entreprise, les taux de PO/VA moyens décomposés par catégorie de prélèvements obligatoires (à gauche) ainsi que les analyses des effets de taux (centre) et de bases (droite).

Figure 32. Comparaison des taux implicites sur la VA (gauche), effets de taux en % des assiettes fiscales respectives (centre) et effets de bases en % de la VA (droite)



Lecture (de gauche à droite) : (i) les entreprises françaises ont un taux implicite moyen de prélèvements obligatoires de 31 % composé pour 21,7 % de prélèvements sur les salaires, pour 6 % d’impôts sur la production et pour 3,3 % d’impôts sur les bénéfices ; (ii) les prélèvements sur les salaires des entreprises françaises s’élèvent en moyenne à 43 % de leurs salaires et traitements, les impôts sur la production à 6 % de leur valeur ajoutée, et les impôts sur les bénéfices à 16,5 % de leurs bénéfices avant impôts ; et (iii) la valeur ajoutée des entreprises françaises est composée en moyenne à 50,5 % de salaires et traitements et à 24,4 % des bénéfices avant impôts.

On constate donc que les entreprises françaises et les entreprises étrangères ont en moyenne un taux de PO/VA quasiment similaire. Il apparaît que :

- le recours au facteur travail, les taux de prélèvements sur les salaires et les taux d’impôts sur la production sont relativement comparables.

- En matière d'impôts sur les bénéfices, les entreprises étrangères, particulièrement exposées aux restrictions sanitaires, étaient en moyenne moins bénéficiaires que les entreprises françaises en 2020. Les premières présentent, en revanche, un taux implicite d'impôts sur les bénéfices plus élevé (20,7 % des bénéfices avant impôts contre 16,5 % pour les entreprises françaises).

5. Analyse de la contribution des entreprises 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 33,9 % pour l'ensemble du secteur du commerce, de 31,1 % pour la division du commerce de détail et de 31,4 % pour le e-commerce.
- Concernant le commerce de détail plus spécifiquement, les impôts assis sur le facteur capital (bénéfices et production) apparaissent très élevés lorsqu'ils sont rapportés à la valeur ajoutée (11 % pour le commerce de détail contre 9 % pour l'économie nationale).
- Le degré de concentration fiscale du commerce de détail est équivalent à celui observé pour l'économie en général : le top 0,1 % des contributeurs de notre échantillon s'acquittent de 27 % de la totalité des prélèvements obligatoires.
- Rapporter la contribution fiscale des entreprises à leur chiffre d'affaires n'a pas de sens en général, puisque le chiffre d'affaires, à l'inverse de la valeur ajoutée, rend très mal compte de la capacité contributive. Le choix du chiffre d'affaires peut, cependant, s'avérer pertinent au sein d'un même secteur d'activité lorsque le taux de valeur ajoutée sur chiffre d'affaires est relativement uniforme.
- 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 3,2 % et 6,6 % de leur chiffre d'affaires. Notre modèle économétrique permet d'expliquer 65 % 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 le travail 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 0,9 % et 2,5 %.
 - Pour le montant d'imposition sur le travail par employé, les 50 % d'entreprises du milieu de la distribution ont des niveaux entre 5.800 € et 10.000 € par employé. 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 8.100 € et 17.900 € 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 bénéfiques), 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 du commerce de détail, puis dans chaque groupe d’activité 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 carburants⁶².

Cette division comptabilise 7.861 entreprises. Nous avons, ensuite, classé les entreprises du commerce de détail en six groupes en suivant leurs nomenclatures d’activités (« NAF ») :

- Commerce de détail en magasin non spécialisé : 3.408 entreprises (NAF 471),
- Commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé : 519 entreprises (NAF 472),
- Commerce de détail d’équipements du foyer en magasin spécialisé : 1.017 entreprises (NAF 474),
- Commerce de détail de biens culturels et de loisirs en magasin spécialisé : 491 entreprises (NAF 475 & NAF 476),
- Autres commerces de détail : 2.175 entreprises (NAF 477, NAF 478 & NAF 4799), et
- E-commerce : 251 entreprises (NAF 4791 et liste Xerfi).

⁶² Les distributeurs de carburants comptabilisent la TICPE, qui est un impôt indirect répercuté sur les consommateurs, dans leurs comptes 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.

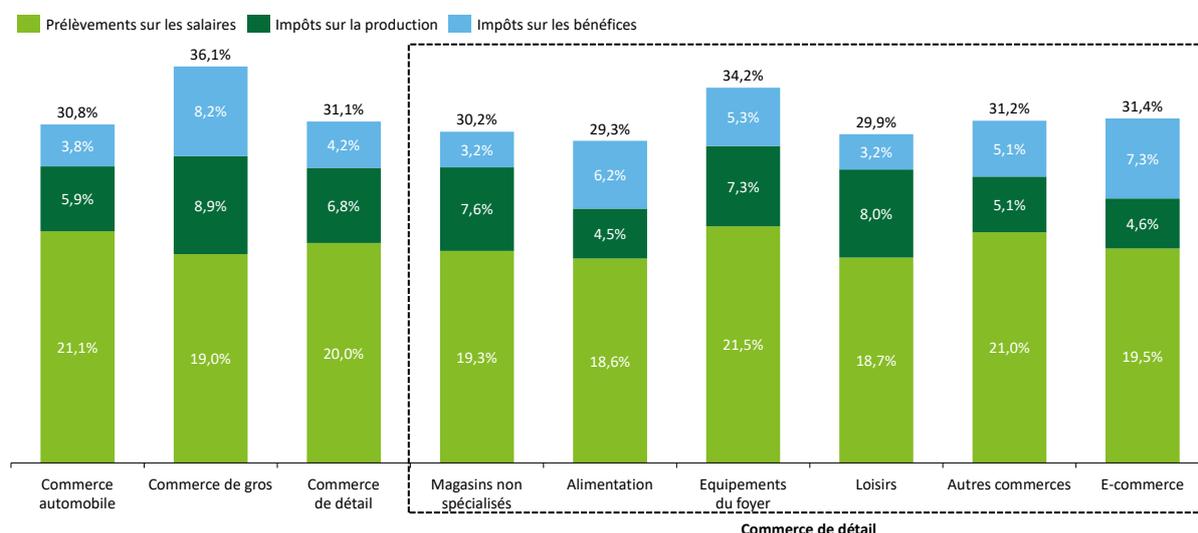
Pour ce qui concerne le e-commerce (entreprises vendant directement des biens en ligne et/ou mettant en relation des vendeurs sur des places de marché en ligne), la classe NAF 4791⁶³ regroupant de manière parcellaire les entreprises de la vente en ligne, nous avons ajouté les entreprises manquantes identifiées par Xerfi dans leur rapport sur le secteur⁶⁴. Au total, le e-commerce tel qu'il apparaît dans notre étude se compose de 251 entreprises.

5.2. Poids des prélèvements obligatoires dans le commerce de détail

5.2.1. Poids des prélèvements obligatoires dans la valeur ajoutée

La Figure 33 permet de dresser une comparaison du poids fiscal à l'intérieur du commerce, tandis que les Figure 34 et Figure 35 tentent d'expliquer les différences d'imposition en illustrant, respectivement, les effets de taux et de bases fiscales.

Figure 33. Comparaison des taux de contribution dans le commerce (% VA)



Dans le secteur fortement taxé du commerce (33,9 %), la division du commerce de détail affiche un taux de PO/VA moyen de 31,1 %, alors qu'en comparaison, le commerce de gros affiche un taux d'imposition bien plus élevé (36,1 %). Etant donné que la marge bénéficiaire dans le commerce de gros (40 % de la VA) est largement supérieure à celle observée dans le commerce de détail (18 % de la VA), les impôts sur les bénéfices expliquent l'essentiel de la différence de taux entre les deux divisions⁶⁵. *A contrario*, le commerce de détail apparaît plus intensif dans le facteur travail, les salaires représentant 56 % de sa valeur ajoutée contre 42 % dans le commerce de gros, lequel affiche, néanmoins, un taux de cotisations sociales employeurs supérieur (45 % contre 36 %), du fait d'un salaire par tête plus élevé.

⁶³ NAF 4791A (vente à distance sur catalogue général) ou 4791B (vente à distance sur catalogue spécialisé).

⁶⁴ Xerfi (2021), *Le e-commerce grand public*, novembre 2021. Cf. [Le e-commerce grand public \(xerfi.com\)](http://le-e-commerce-grand-public.xerfi.com)

⁶⁵ 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.

Avec un taux de 31,4 %, le e-commerce affiche le deuxième taux de contribution le plus élevé au sein du commerce de détail auquel contribuent de manière significative les impôts sur les bénéfices en raison de l'amélioration de sa marge bénéficiaire (36 % de la VA) subséquente au boom des ventes en ligne pendant les restrictions liées à la COVID-19. Si la part du travail dans la valeur ajoutée du e-commerce (49 %) est inférieure à celle du reste du commerce de détail (56 %), le taux de cotisations sociales employeurs y est plus élevé (40 % vs 36 %).

Figure 34. Effets de taux dans le commerce en % des assiettes fiscales respectives

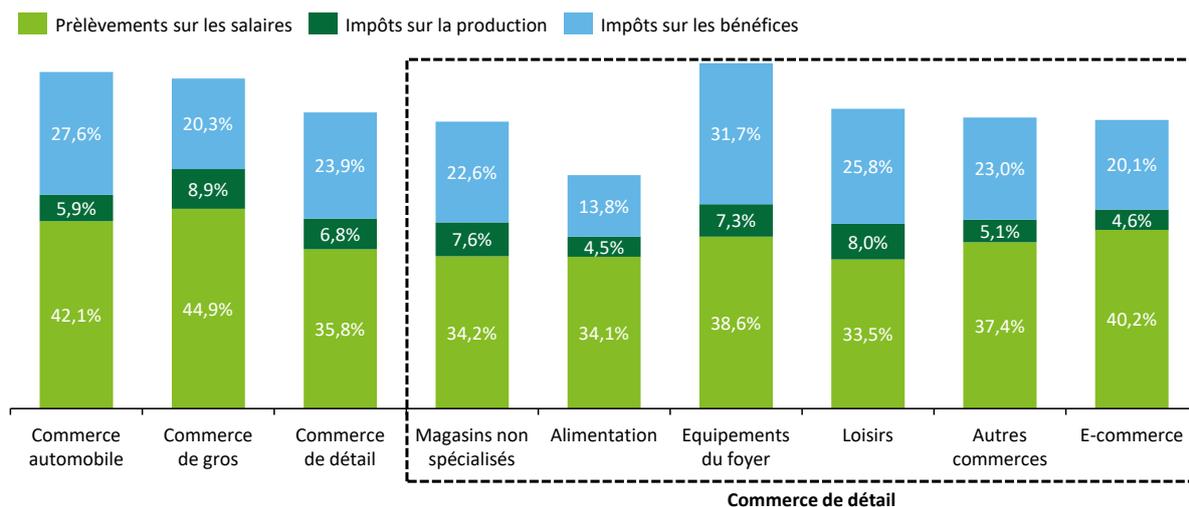
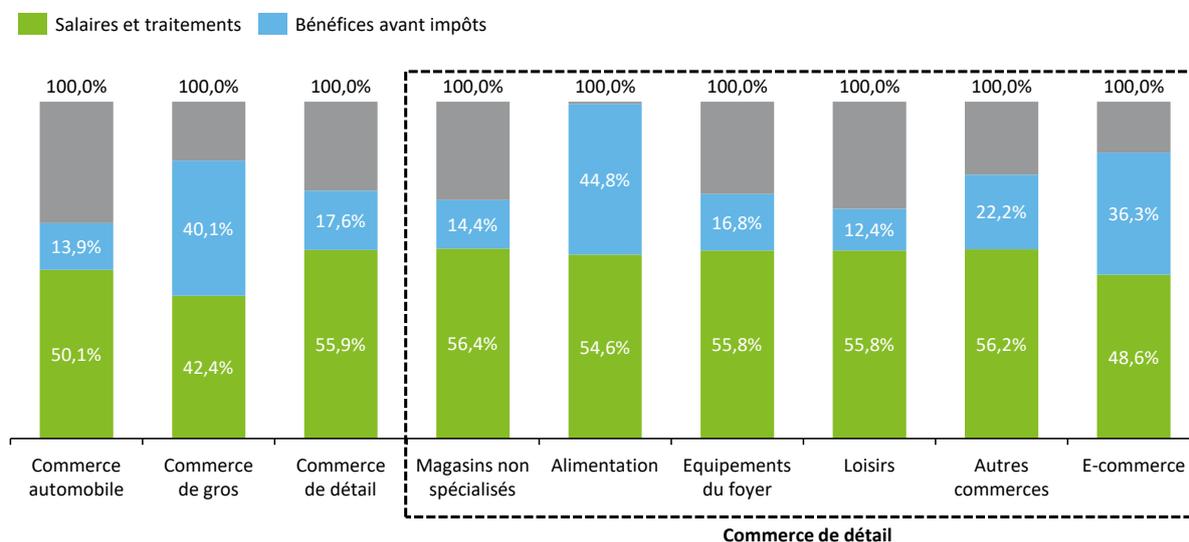


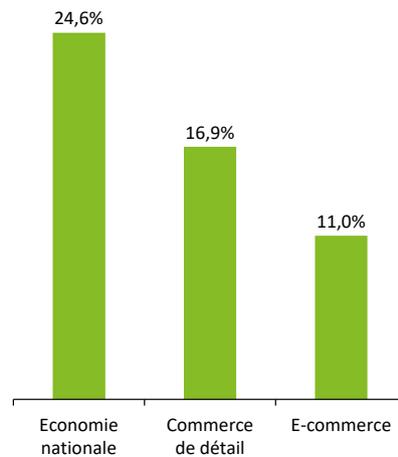
Figure 35. Effets de bases dans le commerce en % de la VA



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 16,9 % comme l'illustre la Figure 36) et de son intensité en travail (le facteur travail représente 56 % de la VA).

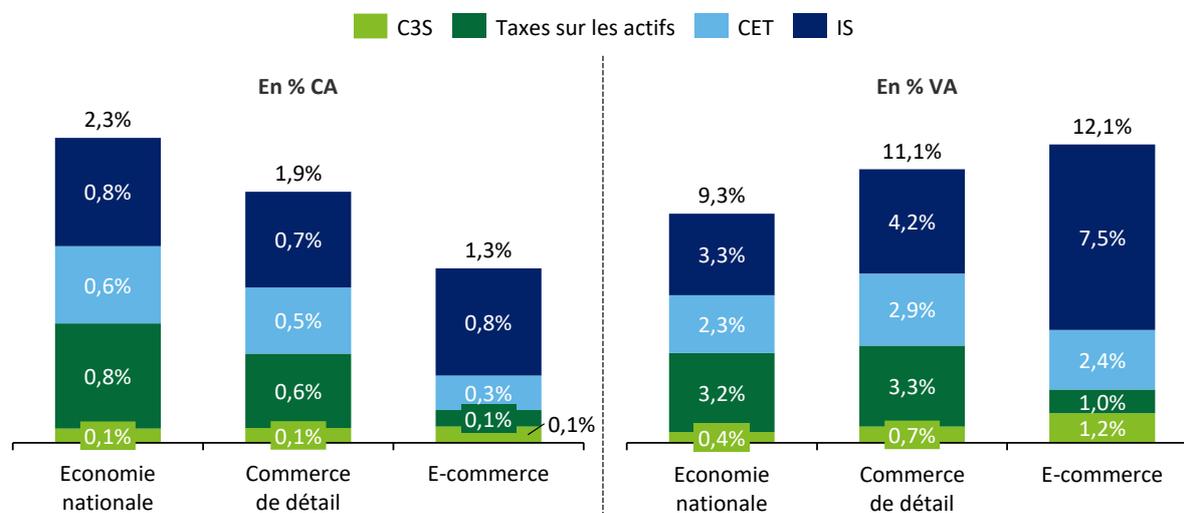
Figure 36. Comparaison des taux de VA/CA



La Figure 37 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 :

- la C3S est estimée à 0,1 % du CA agrégé du secteur, ce qui représente une taxe de 0,7 % de la VA.
- les taxes sur les actifs (qui sont constituées principalement de la Tascom et des taxes foncières) sont estimées à 0,6 % du CA agrégé du secteur, ce qui représente une taxe de 3,3 % de la VA.
- la CET est estimée à 2,9 % de la VA. En la rapportant au CA, on constate un taux proche des taxes sur les actifs.
- l'IS est estimé à 4,2 % de la VA. En la rapportant au CA, on constate un taux proche de la somme de la C3S et des taxes sur les actifs.

Figure 37. Poids des impôts sur la production et les bénéfices dans le chiffre d'affaires (gauche) et la VA (droite)



Lecture (de gauche à droite) : les impôts sur la production et les bénéfices dans le commerce de détail s'élèvent en moyenne à (i) 1,9 % du CA et (ii) 11,1 % de la VA.

En cumulé, si les prélèvements obligatoires assis sur le facteur capital apparaissent relativement faibles lorsqu'ils sont rapportés au CA (1,9 % contre 2,3 % pour l'économie nationale), ils deviennent significatifs en pourcentage de la VA (11 % vs 9 %).

Dans le e-commerce, les taxes frappant le haut du compte de résultat et les actifs sont encore plus pénalisantes en raison d'un taux de VA encore plus faible que dans le commerce de détail (cf. Figure 36) :

- la C3S est estimée à 0,1 % du CA agrégé du secteur, ce qui représente une taxe de 1,2 % de la VA.
- les taxes sur les actifs sont estimées à 0,1 % du CA agrégé du secteur, ce qui représente une taxe de 1,0 % de la VA.
- la CET est estimée à 2,4 % de la VA. En la rapportant au CA, on constate un taux supérieur à la somme de la C3S et des taxes sur le capital.
- l'IS est estimé à 7,5 % de la VA. En le rapportant au CA, on constate un taux supérieur à la somme de la C3S, des taxes sur les actifs et de la CET.

Si les prélèvements obligatoires assis sur le facteur capital sont 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 de valeur ajoutée (11,0 % contre 16,9 %), qui s'explique par un fort degré d'externalisation des fonctions logistiques, transport et ventes.

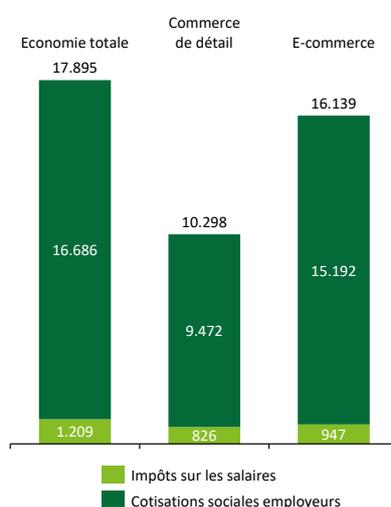
5.2.3. Poids des prélèvements obligatoires dans le coût du travail

Dans le commerce de détail, le montant des prélèvements frappant le coût du travail par employé peut être mesuré comme suit :

- Les impôts sur le salaire (c'est-à-dire les impôts de production assis sur le facteur travail) taxent chaque employé à hauteur de 826 € ; et
- Les cotisations sociales employeurs s'élèvent à 9.472 € par employé.

Ainsi, en cumulé, les prélèvements obligatoires frappant le travail représentent en moyenne 10.298 € 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 (17.895 €) en raison de l'importance des bas salaires dans le secteur.

Figure 38. Poids des prélèvements sur les salaires par employé (en euros)



En comparaison, la part des impôts dans le coût du travail monte à plus de 16.000 € 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.

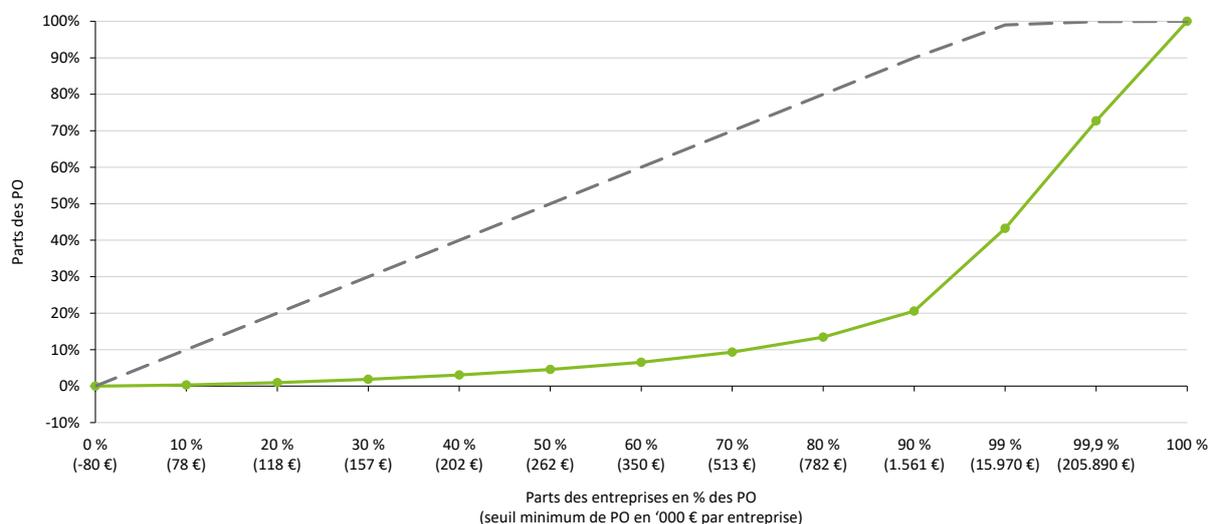
5.3. Inégalités de paiement des prélèvements obligatoires

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 39, ci-dessous) :

- dans le dernier décile (top 10 %, soit près de mille entreprises), les entreprises sont redevables d'un montant minimum de 1,6 M€ et participent à hauteur de 80 % du total des prélèvements obligatoires pesant sur l'ensemble du secteur.
- dans le dernier centile (top 1 %, soit près d'une centaine d'entreprises), les entreprises sont redevables d'un montant minimum de 16 M€ et contribuent pour près de 60 % du total.

- dans le dernier millime (top 0,1 %, soit moins d’une dizaine d’entreprises), les entreprises sont redevables d’un montant minimum de 206 M€ de prélèvements obligatoires et concourent à près de 27 % du total.

Figure 39. 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

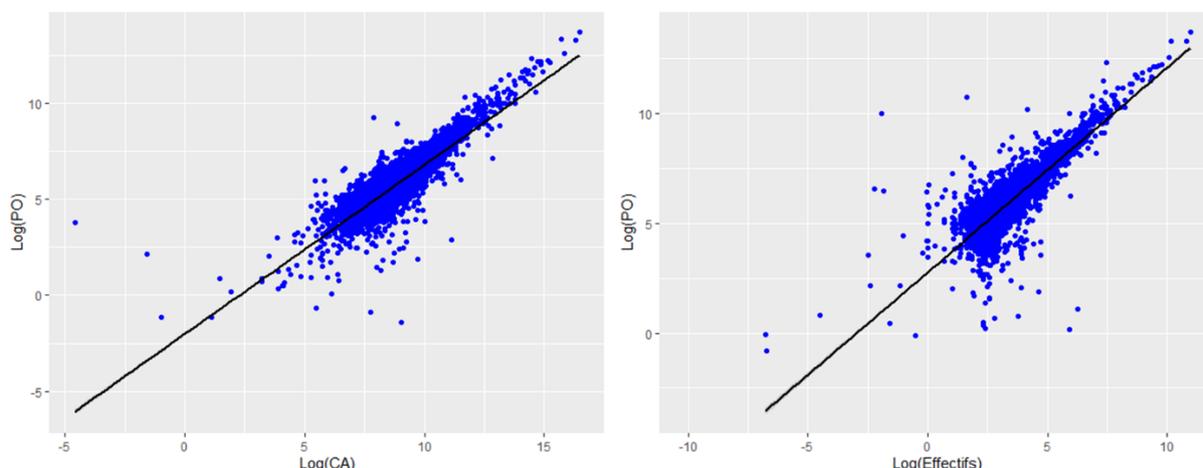
5.4.1. Distribution des taux implicites

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 40) dans le commerce de détail, alors que les corrélations apparaissaient bien plus faibles dans l’économie tout entière.

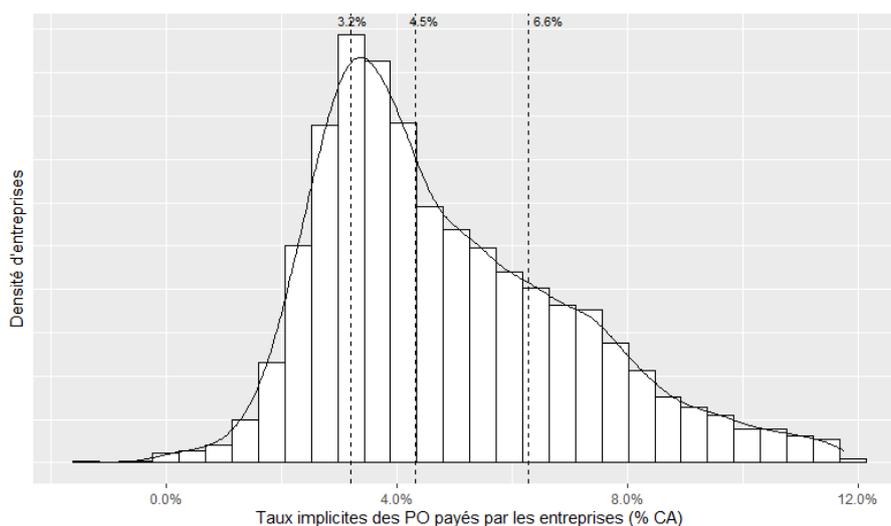
Figure 40. Corrélations entre CA et prélèvements obligatoires (gauche) et effectifs et prélèvements obligatoires (droite) en logarithmes dans le commerce de détail



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.

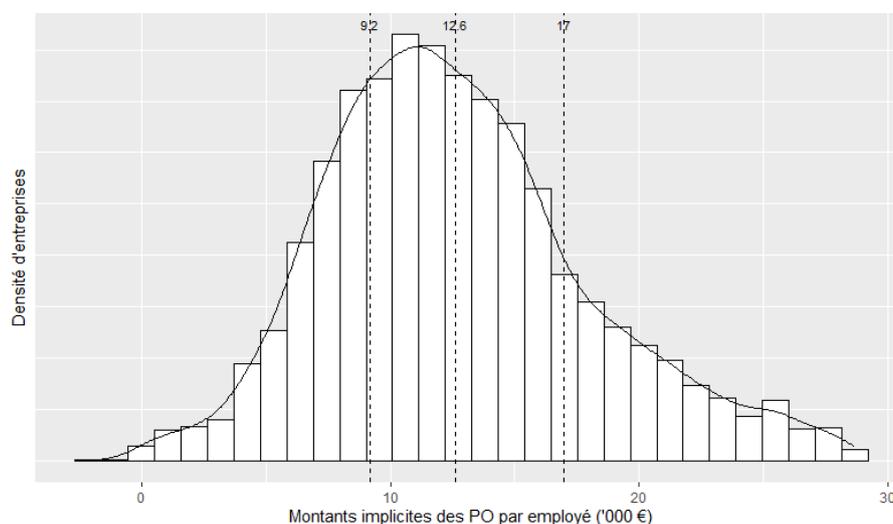
Représentés en Figure 41, les taux de contribution en pourcentage du chiffre d'affaires aboutissent à une distribution raisonnablement étroite avec un intervalle interquartile compris entre 3,2 % et 6,6 % du CA, et une médiane à 4,5 %. La distribution présente, en outre, une asymétrie positive, avec peu d'entreprises supportant des taux faibles, mais une plus longue queue de distribution pour les taux élevés de contribution.

Figure 41. Densité des taux de PO (% CA) dans le Commerce de détail



Contrairement aux taux de PO/CA, la distribution des montants de prélèvements obligatoires rapportés aux effectifs (représentée en Figure 42) est relativement large, avec un intervalle interquartile compris entre 9.200 € et 17.000 € et une médiane à 12.600 € par employé. La distribution présente également une asymétrie positive, avec davantage d'entreprises payant des montants élevés de prélèvements obligatoires par employé.

Figure 42. 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 marges à l'intérieur 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 d'activité au sein du commerce de détail (« groupe NAF »),
- La taille de l'entreprise identifiée par les catégories d'entreprises, et
- La nationalité du groupe.

Le résultat de notre analyse (présenté en Annexe 4) est encore plus concluant que pour l'économie tout entière. Les facteurs pertinents sont le taux de VA/CA et le groupe NAF : à eux deux, ils permettent d'expliquer 67 % des différences de taux de PO/CA (contre 58 % pour le modèle appliqué à l'économie entière). Les variables de taille et de nationalité ont, quant à elles, peu d'effets sur les taux de contribution.

Les différences de taux de PO/CA sont également expliquées par des variables exogènes au modèle, ou par des effets idiosyncratiques aux entreprises, probablement liés au fait que certains impôts de production, particulièrement importants dans le commerce de détail, ont des assiettes indépendantes des données de compte de résultat.

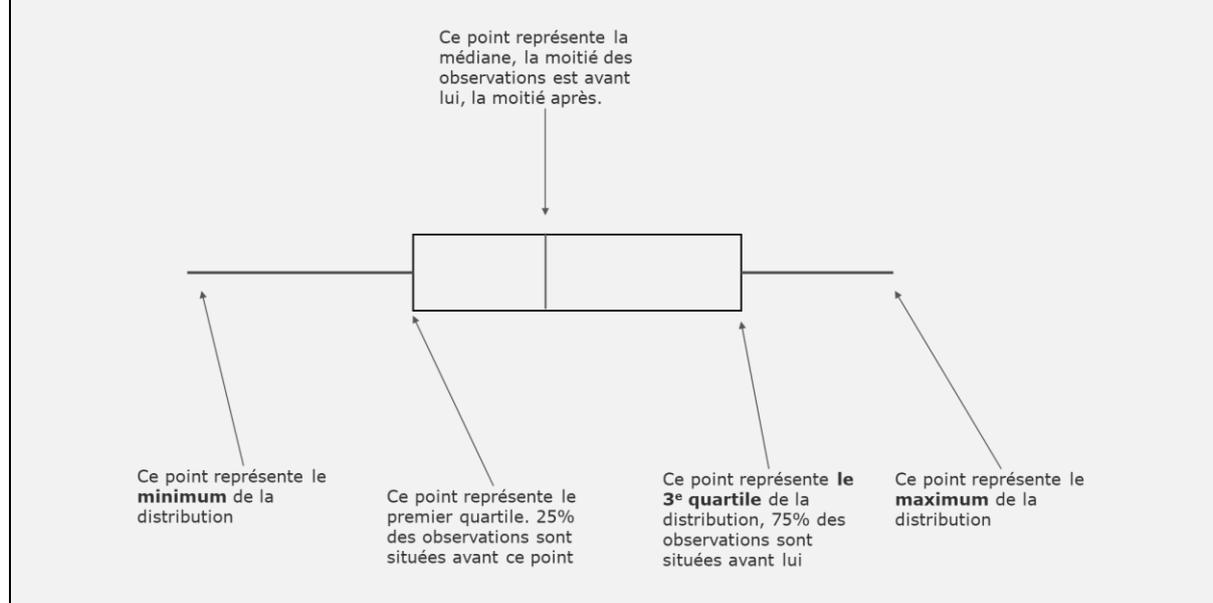
Pour notre analyse de comparabilité, il apparaît délicat de trouver des groupes de comparaison vraiment pertinents au sein du commerce de détail. Quel que soit l'axe retenu, une analyse en coupe risque de révéler d'importantes différences de taux de contribution. En particulier, une comparaison des taux 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/CA différents, ce qui est assez singulier du point de vue de la dynamique concurrentielle.

Encadré 4 : Boîtes à moustaches

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 plots* 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.

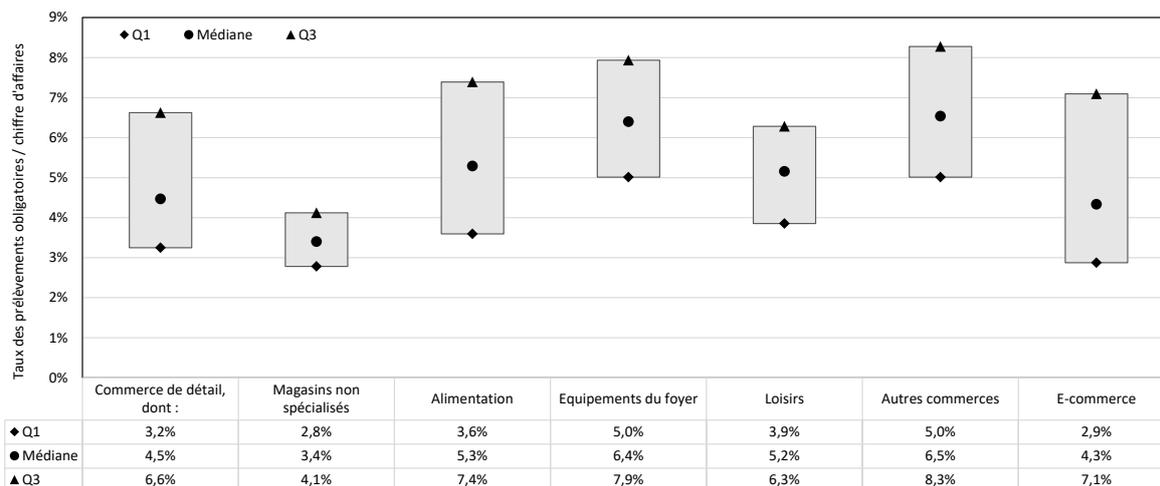
Ces différents points sont représentés sur un diagramme tel que celui-ci dessous :



L'utilisation de *box plots* pour la distribution des ratios PO/CA aboutit aux schémas et aux tableaux ci-dessous.

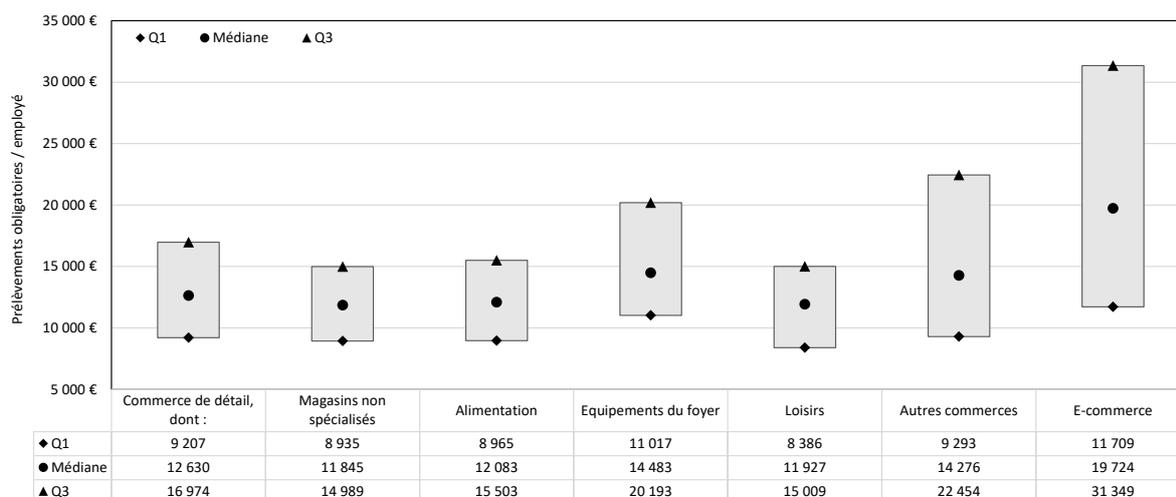
En Figure 43, le nombre important d'entreprises dans le commerce non spécialisé (45 % des observations) tire vers le bas l'intervalle interquartile des taux de PO/CA du commerce de détail, lequel est compris entre 3,2 % et 6,6 %. Comparée aux autres groupes, la largeur de la distribution des taux de PO/CA dans le secteur du e-commerce est relativement significative, avec un interquartile allant de 2,9 % à 7,1 % du CA, ce qui s'explique par de grandes différences d'intensité travail et un écart de profitabilité potentiellement élevé.

Figure 43. Intervalles interquartiles des taux de PO (% CA) dans le Commerce de détail



En Figure 44, le commerce non spécialisé influe une nouvelle fois à la baisse sur l'intervalle des prélèvements obligatoires par employé de tout le commerce extérieur, tandis que la forte hétérogénéité des taux de recours au travail est confirmée dans le e-commerce avec un intervalle de prélèvements obligatoires compris entre 11.709 € et 31.349 € par employé.

Figure 44. Intervalles interquartiles des prélèvements obligatoires par employé dans le Commerce de détail

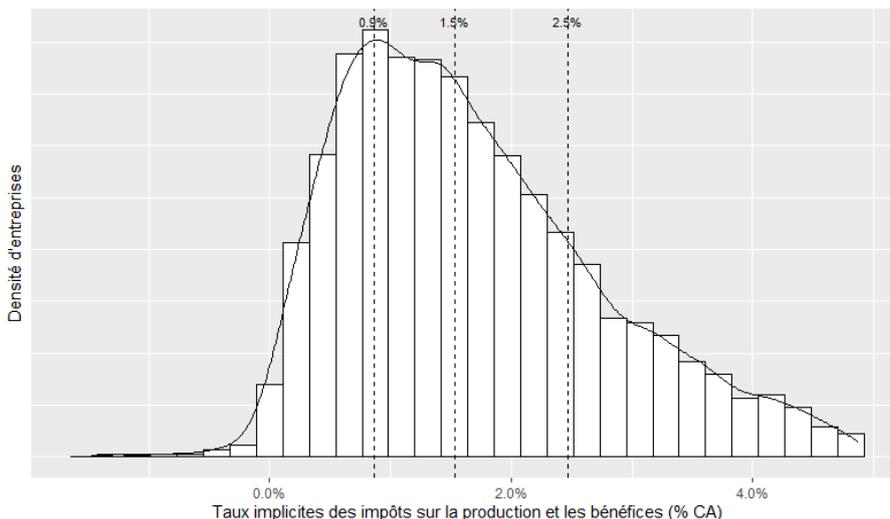


Une étape ultérieure de l'analyse consiste à séparer les prélèvements obligatoires en deux catégories : ceux frappant le capital (impôts sur les bénéfices et la production) et ceux frappant le travail (cotisations sociales employeurs et impôts sur les salaires), et à représenter leur distribution dans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

5.4.2.1. Analyse des impôts assis sur le capital

La distribution des taux implicites des impôts sur le capital rapportés au chiffre d'affaires est représentée dans la Figure 45 ci-dessous pour l'intégralité du secteur de la distribution.

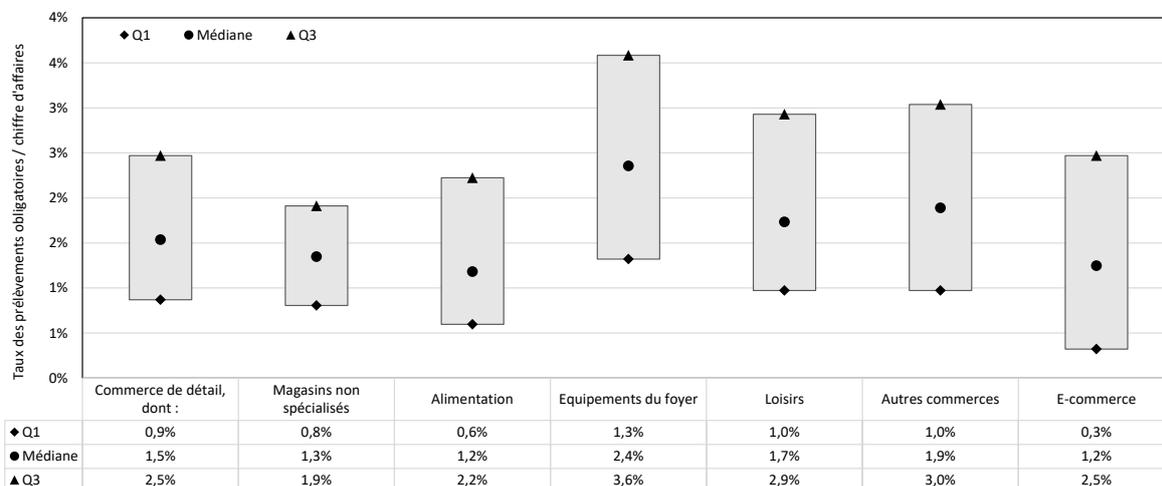
Figure 45. Densité des taux des impôts sur le capital (% CA) dans le Commerce de détail



Comme on le constate, la distribution est plus resserrée, avec un interquartile entre 0,9 % et 2,5 % du CA. Elle présente aussi une forme d'asymétrie positive : très peu d'entreprises paient des taux des impôts sur le capital faibles, en revanche, on observe une plus longue traîne pour les taux élevés.

L'analyse par groupes, présentée dans la Figure 46, 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 d'impôt sur le capital élevés, et les secteurs alimentaires et e-commerce qui s'acquittent de taux plus faibles. Dans tous les groupes, on observe, cependant, des intervalles interquartiles aussi larges que dans l'ensemble du commerce de détail.

Figure 46. Intervalles interquartiles des taux des impôts sur le capital (% CA) dans le Commerce de détail

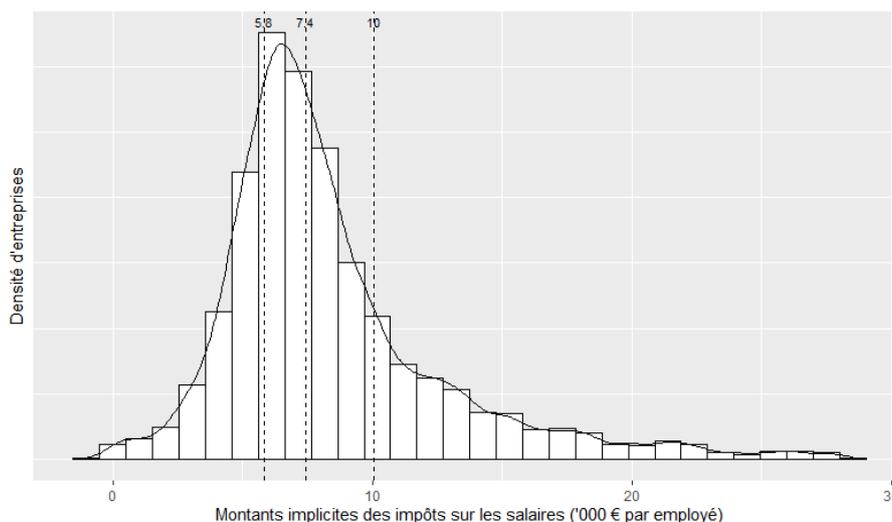


5.4.2.2. Analyse des prélèvements assis sur le travail

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

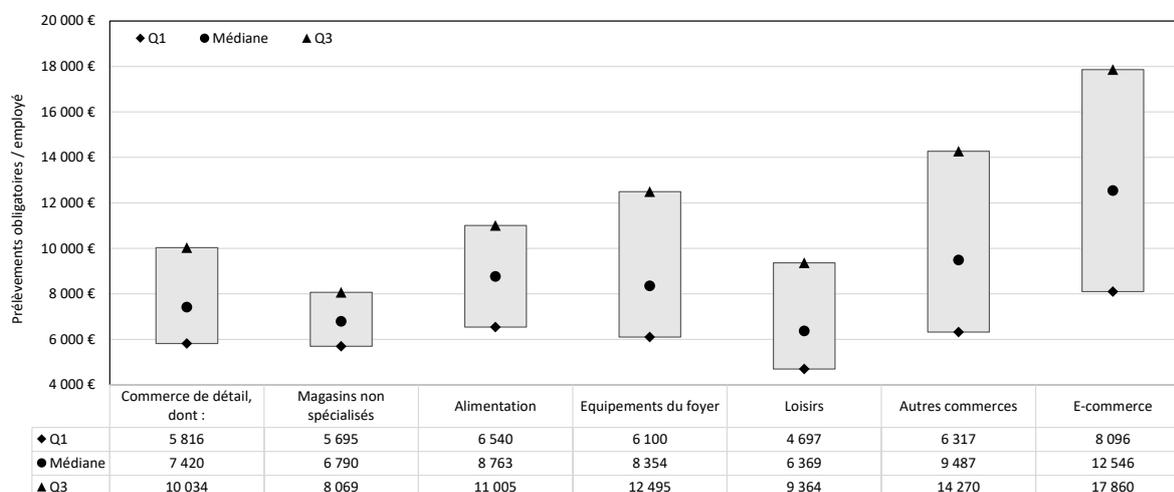
La distribution du coût fiscal par employé pour l'ensemble du secteur est représentée dans la Figure 47 ci-dessous.

Figure 47. Densité des prélèvements sur le travail par employé



Une analyse par groupes (cf. Figure 48 ci-dessous) révèle une différence fondamentale entre le e-commerce et les autres segments du secteur de la distribution pour ce qui concerne l'imposition du travail. Le commerce de détail présente une distribution comprise entre 5.816 € et 10.034 €, avec une médiane à 7.420 € par employé, tandis que le e-commerce, lequel présente un niveau de salaire moyen supérieur, affiche un intervalle interquartile situé entre 8.096 € et 17.860 € par employé.

Figure 48. Intervalles interquartiles des prélèvements sur le travail par employé dans le Commerce de détail



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 apparaît 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. Les taux de PO/VA sont ainsi essentiellement 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 dégressivité des impôts de production en bas de la distribution interroge 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 surtaxation 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 arbitrages capital/travail doivent s'acquitter de prélèvements obligatoires très différents pose la question de savoir si les différences de traitement fiscal et social entre secteurs d'activité – qui sont bien souvent le fruit de l'histoire – sont toujours pertinentes dans le contexte actuel.

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 : 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
CFP	Contribution unique à la formation professionnelle
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 bénéficiaires
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	Impôt sur les sociétés
NAF	Nomenclature d'activités française
PEEC	Participation des employeurs à l'effort de construction
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
PO	Prélèvements obligatoires
REX	Résultat d'exploitation
SIG	Soldes intermédiaires de gestion
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

Abréviation	Nom complet
TICGN	Taxe intérieure de consommation du gaz naturel
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.

Intervalle interquartile : Intervalle constitué en éliminant les 25 % des observations les plus élevées et les 25 % des observations les plus basses.

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.

Annexe 2 : Incidence des principaux prélèvements obligatoires directs

Prélèvements sur les salaires

Les prélèvements sur les salaires semblent être 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-Paramo⁶⁶ qui étudie les résultats de 52 articles empiriques conduit à la conclusion que, en moyenne et à long terme, les prélèvements 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 prélèvements 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 Grenet⁶⁷ concernant la France montre l'importance du lien entre cotisations et prestations. Les cotisations pour lesquelles le lien est faible semblent être 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 être 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 Clausing⁶⁸, Gravelle⁶⁹ et Trannoy et Simula⁷⁰ pour la France détaillent les difficultés de l'exercice d'évaluation et les principaux résultats connus.

Impôts sur la production

Une note du Conseil d'Analyse Economique⁷¹ 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 :

⁶⁶ Melguizo, A. et Gonzalez-Paramo, J. (2012), « Who bears labour taxes and social contributions ? A meta-analysis approach ». *SERIEs* 4, 247–271.

⁶⁷ 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*.

⁶⁸ Clausing, K. (2012), "In Search of Corporate Tax Incidence", *Tax Law Review*. 65:3. 433-472

⁶⁹ Gravelle, J. (2011). "Corporate Tax Incidence: A review of empirical estimates and analysis". *Congressional Budget Office, Working Paper 2011-01*.

⁷⁰ Simula, L. et Trannoy, A. (2009), « Incidence de l'impôt sur les sociétés », *Revue Française d'économie*, vol.24 :3-39.

⁷¹ 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 production⁷².
- (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.

⁷² Lelarge, C. (2019), « Quantifying the Price and Competitive Effects of Corporate Taxes », *Document de Travail du CEPR*.

Annexe 3 : Note méthodologique

Constitution 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, Diane, mis à disposition par la société Bureau Van Dijk⁷³.

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 2020 pour notre analyse, lequel est l'exercice disponible le plus récent sur Diane. L'exercice fiscal 2020 englobe toutes les entreprises ayant publié entre le 1^{er} janvier 2020 et le 31 décembre 2020.

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 2020 n'étaient pas complets lors de l'extraction,
- Les unités légales qui étaient considérées comme microentreprises⁷⁴ en 2020,
- Les unités légales à but non lucratif telles que les administrations, les associations, les établissements publics, les fondations, les syndicats et les officiers publics.

⁷³ Nous avons utilisé la base de données Diane dans sa version de janvier 2022.

⁷⁴ 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 Tukey⁷⁵ 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 Diane ont été mises à jour sur la base des comptes sociaux publics de cette entité⁷⁶, et
- « Electricité de France » : élimination des « Impôts et taxes liés à l'énergie » (1,246 Md€)⁷⁷ du poste « Impôts, taxes et versements assimilés » n'étant pas des prélèvements obligatoires directs.

Classification des entreprises

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

Tableau 6. 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

⁷⁵ La règle de Tukey propose de retirer les valeurs comprises hors de l'intervalle : $[Q1 - 1,5 \times IQR ; Q3 + 1,5 \times IQR]$, où Q1 et Q3 sont les 1^{er} et 3^e quartiles et où IQR (écart interquartile) est égal à $Q3 - Q1$.

⁷⁶ Source : Société Air France, *Rapport de gestion 2020*, p.20

⁷⁷ Source : Electricité de France, *Document d'enregistrement universel 2020*, p.447

Niveau 1	Sections de l'économie française
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
47.99	Commerce de détail hors magasin, éventaires ou marchés
47.91	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 4799 sous le libellé « Autres commerces ».

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 7 ci-dessous.

Tableau 7. Liste des prélèvements obligatoires couverts par l'étude

Catégorie	Nom	Numéro de compte	Poste du PCG	Comptabilité nationale	Assiette	Secteurs-cibles	
Prélèvements sur les salaires	Cotisations sociales employeurs	645	Charges sociales	D12	Salaires bruts		
	Forfait social	645		D29			
	Taxe sur les salaires	6311	Impôts, taxes et versements assimilés	D29	Salaires bruts		Entreprises non assujetties à la TVA
	Taxe d'apprentissage	6312 ou 6335		D29	Salaires bruts		
	Contribution unique à la formation professionnelle (CFP)	6313 ou 6333		D29	Salaires bruts		
	Participation des employeurs à l'effort de construction (PEEC)	6314 ou 6334		Versement obligatoire	Salaires bruts		
	Versements mobilité	6331		D29	Salaires bruts		
	Contribution au Fonds national d'aide au logement (FNAL)	6332		D29	Salaires bruts		
CVAE	635111	D29		VA fiscale			
Impôts sur la production	CFE	635112	D29	Valeurs locatives cadastrales			
	Taxes pour les CCI, CM & CA	63511	D29	CVAE & valeurs locatives			
	Taxes foncières	63512	D29	Valeurs locatives cadastrales			
	Autres impôts locaux (Taxe sur les bureaux)	63513	D29	Valeurs locatives des bureaux			
	Imposition forfaitaire sur les réseaux	63513	D29	Réseaux	Entreprises de réseaux		
	Taxe sur les pylônes		D29	Pylônes électriques	Transporteurs d'électricité		
	Taxe sur les véhicules de société	63514	D29	Véhicules de société			
	Impôts indirects	6353	D29	Quantité vendue			

	Droits d'enregistrement et de timbre	6354		D29	Prix de cession	
	Autres droits (Taxe sur les surfaces commerciales, Taxe locale sur les enseignes et publicités extérieures, redevance des mines, etc.)	6358		D29 / redevance facultative	Surface	Activités commerciales
	C3S	6371		D29	Chiffre d'affaires net	
	TSN		D214	Entreprises du numérique		
	CNC		D214	Audiovisuel		
	Taxes pharmaceutiques		D214	Entreprises pharmaceutiques		
Impôts sur les bénéfices	Impôts sur les bénéfices	695	Impôts sur les bénéfices	D51	Bénéfices avant impôts	
	Contribution sociale sur les bénéfices			D51	Impôts sur les bénéfices	

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

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'importance⁷⁸) :

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).

⁷⁸ 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 2020 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 8. Calcul de la valeur ajoutée fiscale

	Élément	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 le montant résiduel entre la CET et la CVAE calculée ci-avant rapporté aux impôts, taxes et versements assimilés. 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 9. Calcul de la marge brute⁷⁹

	Élément	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 2020, il a été estimé en utilisant la donnée disponible la plus récente sur la période 2016-2019 vieillie par l'évolution de la somme des postes de « Salaires et traitements » et « Charges sociales » jusqu'en 2020.

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

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.),
- les professions médicales et paramédicales,

⁷⁹ Article D651-2 du Code de la Sécurité Sociale

- 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 contribution 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 2020.

Le versement mobilité

Le montant de versement mobilité a été estimé par code postal sur la base des taux donnés par l'URSSAF⁸⁰.

Tableau 10. Taux statutaires des impôts de production sur les salaires

Impôts	Limite inférieure	Limite supérieure	Base	Taux 2020
Taxe sur les salaires	0 €	7 799 €		4,25%
	7 799 €	15 572 €		8,50%
	15 572 €			13,60%
PEEC	50 salariés		Salaires et traitements 2019	0,45%
Taxe d'apprentissage	1 salarié			0,68%
Contribution supplémentaire à l'apprentissage	251 salariés			0,05%-0,40%
CFP	1 salarié	10 salariés		0,55%
	11 salariés			1,00%
	CDD			1,00%
Versement mobilité	0 salarié	10 salariés	Salaires et traitements 2020	0,00%
	11 salariés			Taux fixés par la commune ou le groupement de communes
Fnal	1 salarié	49 salariés		0,10%
	50 salariés			0,50%

⁸⁰ <https://www.urssaf.fr/portail/home/taux-et-baremes/versement-mobilite.html>

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, CNC, 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 1^{er} 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 1^{er} 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 11. Trajectoire de l'IS d'ici à 2022

	Bénéfices compris :	2019	2020	2021	2022
Sociétés dont le chiffre d'affaires est inférieur à 7,63 M€	Entre 0 € et 38 120 €	15 %	15 %	15 %	15 %
	Entre 38 120 € et 500 000 €	28 %	28 %	26,5 %	25 %
	Plus de 500 000 €	31 %			
Sociétés dont le chiffre d'affaires est compris entre 7,63 M€ et 250 M€	Entre 0 € et 500 000 €	28 %			
	Plus de 500 000 €	31 %			
Sociétés dont le chiffre d'affaires est supérieur à 250 M€	Entre 0 € et 500 000 €	28 %	31 %	27,5 %	
	Plus de 500 000 €	33,33 %			

L'IS 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 ».

Enfin, il est à noter que le montant des impôts sur les bénéfices figurant dans les liasses fiscales est calculé après l'imputation des déficits reportables et des déductions pour crédits d'impôt (y compris le crédit d'impôt recherche et les produits d'intégration fiscale) et tient compte des paiements et/ou remboursements relatifs aux redressements fiscaux (y compris les pénalités).

Annexe 4 : Déterminants des taux implicites

Déterminants des taux implicites dans l'économie nationale

Déterminants des prélèvements obligatoires dans l'économie nationale

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

	CA	VA	Effectifs
Prélèvements obligatoires	65,2**	82,0***	75,7***
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. L'objectif visé ici est d'identifier quels sont les facteurs les plus déterminants des taux implicites : le taux de valeur ajoutée, l'intensité travail, l'appartenance à un secteur d'activité, la taille de l'entreprise ou la nationalité du groupe.

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

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

où :

- α est la constante,
- Secteurs_j représentent des valeurs catégorielles prenant la valeur de 0 ou 1,
- 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 appliqué le filtre de Tukey.

Dans ces conditions, on montre que la somme des carrés des écarts de taux implicites (SCE)⁸¹, soit leur variance, peut être calculée simplement par la formule suivante :

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

⁸¹ 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 SCE_{total} sont indiquées dans les sections suivantes :

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

Dans le Tableau 13, 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 léger 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. A l'inverse, les catégories d'entreprises et la nationalité n'ont aucune incidence sur les différences de taux implicites.

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 5 % la variance des taux implicites, ce qui nous permet de conclure que les secteurs d'activité, par leurs caractéristiques propres, seraient faiblement à l'origine des différences entre entreprises en termes de taux implicites.

Tableau 13. 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	48,5%***	48,5%***	48,5%***
Secteurs d'activité	4,5%***		
Taux de VA*Secteurs d'activité	5,2%***		
Catégorie		0,1%***	
Taux de VA *Catégorie		0,2%***	
Nationalité			0,0%***
Taux de VA*Nationalité			0,0%
Total	58,2%	48,8%	48,5%
<i>Significativité des coefficients : *** = à 0%, ** à 0,01%, * à 0,05% et . à 0,1%</i>			

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

Dans le Tableau 14, 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. A l'inverse, les catégories d'entreprises et la nationalité n'ont aucune incidence sur les différences de taux implicites.

La contribution de l'intensité du facteur travail à la variabilité des taux implicites s'élève à plus de 80 %, 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 9 % 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 14. 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	89,6%***	89,6%***	89,6%***
Secteurs d'activité	0,0%***		
Travail*Secteurs d'activité	9,3%***		
Catégorie		0,0%	
Travail*Catégorie		0,0%**	
Nationalité			0,0%
Travail*Nationalité			0,0%
Total	98,8%	89,6%	89,6%
<i>Significativité des coefficients : *** = à 0%, ** à 0,01%, * à 0,05% et . à 0,1%</i>			

Déterminants des taux implicites dans le commerce de détail

Déterminants des prélèvements obligatoires dans le commerce de détail

Tableau 15. Corrélations de Pearson entre les prélèvements obligatoires et les déterminants des contributions

	CA	VA	Effectifs
Prélèvements obligatoires	96,0***	96,6%***	96,0%***
<i>Significativité des coefficients : *** = à 0%, ** à 0,01%, * à 0,05% et . à 0,1%</i>			

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 16. Les différences notables sont que :

- il ne semble pas exister d'effet d'interaction entre le taux de valeur ajoutée et l'appartenance à un groupe d'activité ; et
- les différences de taux implicites seraient expliquées par des variables exogènes au modèle, au regard de l'importance des résidus.

Tableau 16. 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	64,4%***	64,4%***	64,4%***
NAF	0,9%***		
Taux de VA*NAF	1,3***		
Catégorie		0,6%***	
Taux de VA*Catégorie		0,0%	
Nationalité			1,2%***
Taux de VA*Nationalité			0,0%
Total	66,6%	65,1%	65,6%
<i>Significativité des coefficients : *** = à 0%, ** à 0,01%, * à 0,05% et . à 0,1%</i>			

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 17. 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 du facteur travail	89,6%***	89,6%***	89,6%***
NAF	0,0%**		
Travail*NAF	9,3%***		
Catégorie		0,0%	
Travail *Catégorie		0,0%***	
Nationalité			0,0%
Travail *Nationalité			0,0%***
Total	98,8%	89,6%	89,6%
<i>Significativité des coefficients : *** = à 0%, ** à 0,01%, * à 0,05% et . à 0,1%</i>			

Annexe 5 : Bibliographie

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

AFEP (2021), « Enquête annuelle des prélèvements obligatoires supportés par les entreprises de l'AFEP en 2019 ».

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*, 12^e éd., Paris, LGDJ Lextenso, coll. « Systèmes ».

Bouvier, M., Esclassan, M-C, et Lassale, J.-P. (2017), *Finances publiques*, Issy-les-Moulineaux, LGDJ, « Manuel », 16^e 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 (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 (2021), *Les entreprises en France*.

Insee (2022), *Tableaux de l'économie française*, Edition 2021.

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 idées, 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), « Owing 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 Rosengard, J. (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*, novembre 2021.

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



Société d'Avocats

A propos de Deloitte Société d'Avocats

Deloitte Société d'Avocats est l'un des premiers cabinets d'avocats français, spécialisé en stratégies fiscales et juridiques internationales. Il compte aujourd'hui 572 professionnels parmi lesquels 67 associés, basés à Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Rouen, Strasbourg et Toulouse. Ses expertises les plus réputées couvrent la fiscalité internationale et les prix de transfert, les fusions acquisitions, la fiscalité indirecte, le contrôle fiscal et contentieux, la fiscalité de la mobilité internationale, le droit social, le droit des affaires et des entreprises en difficulté.

Deloitte Société d'Avocats est une entité du réseau Deloitte et s'appuie sur l'expertise de 44 500 juristes et fiscalistes de Deloitte situés dans 150 pays.

Pour en savoir plus, [avocats.deloitte.fr](https://www.avocats.deloitte.fr) ou blog.avocats.deloitte.fr.

A propos de Deloitte

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (« DTTL »), à son réseau mondial de cabinets membres et à leurs entités liées (collectivement dénommés « l'organisation Deloitte »). DTTL (également désigné « Deloitte Global ») et chacun de ses cabinets membres et entités liées sont constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes, qui ne peuvent pas s'engager ou se lier les uns aux autres à l'égard des tiers. DTTL et chacun de ses cabinets membres et entités liées sont uniquement responsables de leurs propres actes et manquements, et aucunement de ceux des autres. DTTL ne fournit aucun service aux clients. Pour en savoir plus, consulter www.deloitte.com/about. En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

Deloitte fournit des services de pointe en matière d'audit et d'assurance, de fiscalité et de droit, de consulting, de financial advisory et de risk advisory, à près de 90 % des entreprises du Fortune Global 500® et à des milliers d'entreprises privées. Les résultats mesurables et pérennes de nos professionnels contribuent à renforcer la confiance du public dans les marchés de capitaux, permettent aux clients de se transformer et de prospérer, et ouvrent la voie à une économie plus forte, une société plus équitable et un monde durable. Fort de plus de 175 ans d'expérience, Deloitte est présent dans plus de 150 pays et territoires. Pour en savoir plus sur la manière dont nos plus de 345 000 professionnels dans le monde make an impact that matters, consultez www.deloitte.com.

Deloitte France regroupe un ensemble de compétences diversifiées pour répondre aux enjeux de ses clients, de toutes tailles et de tous secteurs. Fort des expertises de ses 7 000 associés et collaborateurs et d'une offre multidisciplinaire, Deloitte France est un acteur de référence. Soucieux d'avoir un impact positif sur notre société, Deloitte a mis en place un plan d'actions ambitieux en matière de développement durable et d'engagement citoyen.