



# Table des matières

<b>Table des matières</b> .....	<b>1</b>
<b>Avertissement</b> .....	<b>2</b>
<b>L'équipe Deloitte</b> .....	<b>3</b>
<b>Synthèse</b> .....	<b>4</b>
<b>1. Objectifs et organisation du rapport</b> .....	<b>9</b>
<b>2. Enjeux méthodologiques et limites de l'étude</b> .....	<b>12</b>
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
<b>3. Revue de littérature empirique</b> .....	<b>26</b>
3.1. Statistiques des prélèvements obligatoires payés par les entreprises en France .....	26
3.2. Evolution historique des prélèvements obligatoires payés par les sociétés non financières ....	31
3.3. Comparaison européenne : une stabilisation de la position de la France.....	33
3.4. Comparaison des prélèvements obligatoires par catégorie d'entreprises.....	34
<b>4. Analyse générale de la contribution des entreprises</b> .....	<b>36</b>
4.1. Inégalités de paiement des prélèvements obligatoires .....	37
4.2. Progressivité des différentes catégories de prélèvements obligatoires.....	40
4.3. Analyse de la distribution des taux de contribution.....	50
4.4. Déterminants des taux implicites d'imposition .....	56
<b>5. Analyse de la contribution des entreprises du commerce de détail et du e-commerce</b> .....	<b>72</b>
5.1. Constitution de notre échantillon.....	73
5.2. Poids des prélèvements obligatoires dans le commerce de détail.....	74
5.3. Inégalités de paiement des prélèvements obligatoires .....	79
5.4. Analyse de la dispersion des taux implicites .....	80
<b>6. Conclusion</b> .....	<b>90</b>
<b>Annexe 1 : Glossaire</b> .....	<b>92</b>
<b>Annexe 2 : Incidence des principaux prélèvements obligatoires directs</b> .....	<b>95</b>
<b>Annexe 3 : Note méthodologique</b> .....	<b>97</b>
<b>Annexe 4 : Déterminants des taux implicites</b> .....	<b>112</b>
<b>Annexe 5 : Bibliographie</b> .....	<b>116</b>

## 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 20 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**

**Economiste**

Ghislain Papeians est consultant en économie et finance d'entreprise. Titulaire d'un master en sciences économiques (*Economics School of Louvain*), il a 10 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 des entreprises.

Nous remercions Lola Dupuis et Marie Lasbats pour leur aide précieuse dans la mise à jour de ce rapport.

## 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 plus de 120.000 entreprises. Cette base de données couvre près de 70 % des prélèvements obligatoires effectués par les sociétés françaises en 2024 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 410 Md€ de prélèvements obligatoires directs en 2024, avec une pression fiscale en moyenne plus élevée que dans les autres pays européens.**

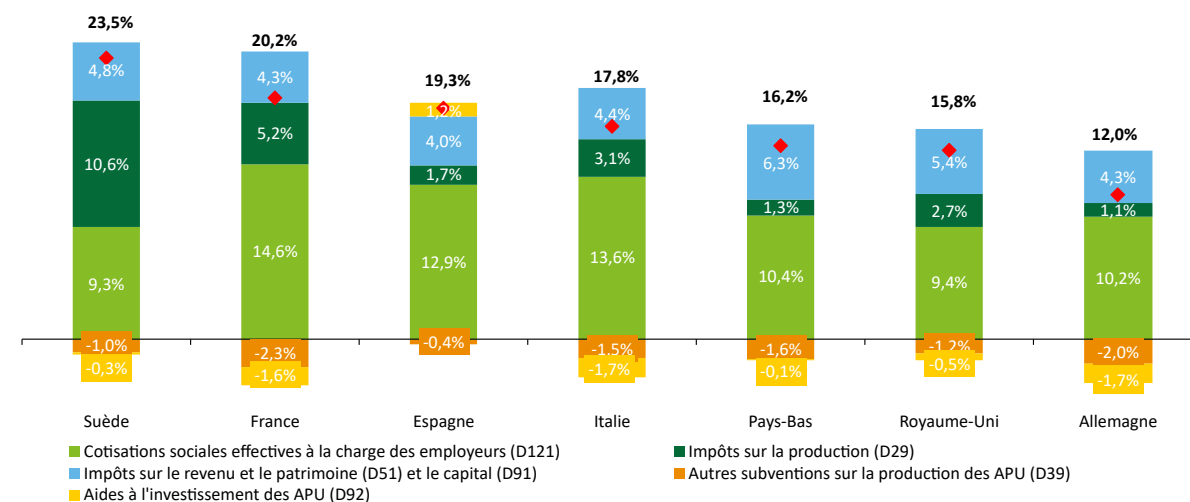
- L'Insee relève que les entreprises se sont acquittées en 2024 de 410 Md€ de prélèvements obligatoires directs (l'équivalent de 14 % du PIB) contre 487 Md€ pour les ménages<sup>1</sup>.
- Les entreprises participent significativement à l'ensemble des recettes publiques et contribuent aussi aux recettes fiscales directes des collectivités locales.
- Hors crédits d'impôt, 70 % des prélèvements obligatoires directs des entreprises sont assis sur les salaires, 20 % sur les bénéfices et 10 % sur la production (actifs et soldes intermédiaires de gestion).
- La pression fiscale sur les sociétés non financières françaises (20,2 %) est la deuxième plus élevée en Europe, après la Suède (23,5 %), 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'impôt, autres subventions et aides à l'investissement se situent à un niveau supérieur à ceux de nos voisins (12,0 % en Allemagne, 15,8 % au Royaume-Uni, 16,2 % aux Pays-Bas, 17,8 % en Italie et 19,3 % en Espagne). En particulier, la France se distingue par un poids élevé des cotisations sociales employeurs (14,6 % de la valeur ajoutée), proche de celui de l'Italie (13,6 %) et de l'Espagne (12,9 %), à comparer à 10,2 % en Allemagne et 9,4 % au Royaume-Uni, ainsi qu'un poids important des impôts sur la production qui représentent 5,2 % de la valeur ajoutée, contre 3,1 % en Italie, 2,7 % au Royaume-Uni et 1,1 % en Allemagne.
- Avec la baisse du rendement de l'impôt sur les sociétés, la suppression graduelle de la CVAE et la hausse du Smic (sur lequel se fondent les allègements de cotisations patronales), le taux de contribution fiscale<sup>2</sup> des entreprises en France avait reculé de 2 points de pourcentage entre 2022 et 2023 ; il est resté relativement stable en 2024,

<sup>1</sup> Le reste des prélèvements obligatoires proviennent des impôts indirects (324 Md€) et des administrations publiques (80 Md€).

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

la baisse de la CVAE et l'incidence négative de la conjoncture sur le rendement de l'impôt sur les sociétés étant compensées par la hausse mécanique des cotisations sociales employeurs du fait de la désinflation (la progression des salaires s'est déplacée au-dessus de la zone couverte par les allègements généraux de charges patronales).

Figure 1. Comparaison des taux implicites de prélèvements obligatoires directs des sociétés non financières entre pays européens selon la comptabilité nationale en 2024, en % de la valeur ajoutée brute



Sources : OCDE et Insee

(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 est très hétérogène, avec une distribution allant de 2,5 % à 46,6 % de la valeur ajoutée et des différences qui s'expliquent principalement par deux variables : l'intensité en travail et la branche d'activité.

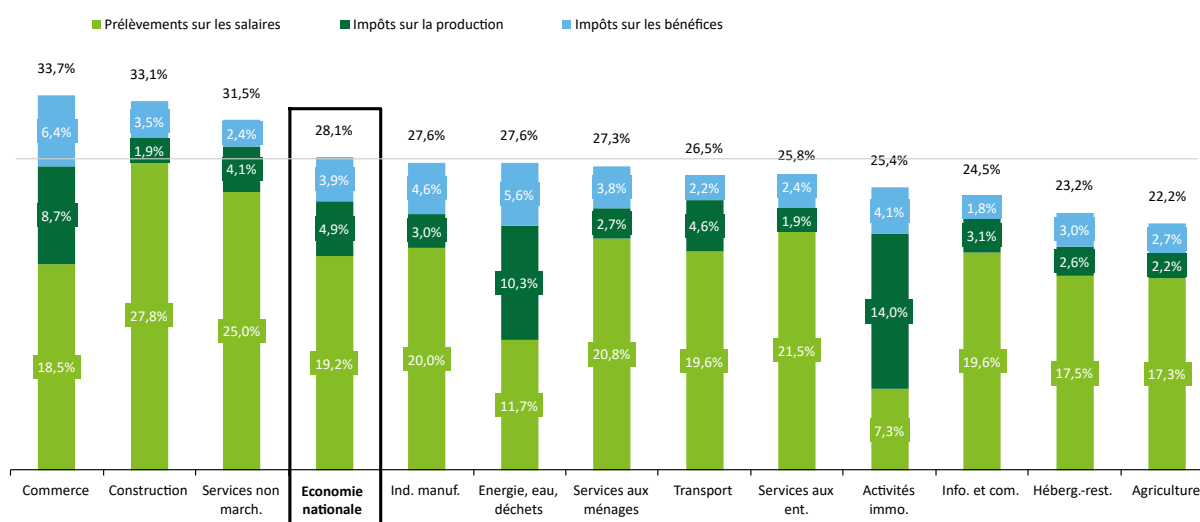
- En se référant non plus à la comptabilité nationale, mais à la comptabilité des entreprises<sup>3</sup>, nous avons réalisé des analyses microéconomiques plus détaillées.
- La fiscalité des entreprises en France est globalement progressive, c'est-à-dire que, pour chaque type d'impôts, le taux implicite 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, plus de 80 % des prélèvements obligatoires sont supportés par 10 % des entreprises. La répartition des prélèvements

<sup>3</sup> 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.

obligatoires est très concentrée sur les plus grands contributeurs. Pour l'ensemble de notre échantillon, le top 0,1 % des entreprises s'acquittent de 29 % des prélèvements obligatoires et sont constituées d'entreprises dont la contribution individuelle excède 167 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).
- Les taux de contribution fiscale des sociétés non financières françaises sont relativement hétérogènes avec un intervalle interquartile compris entre 19,7 % et 29,4 %, une médiane à 24,9 % et des valeurs extrêmes allant de 2,5 % à 46,6 % 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 quasiment entièrement par deux variables réelles : la part respective du capital et du travail dans ses moyens de production et, dans une moindre mesure, 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, l'appartenance à une catégorie d'entreprises (PME, ETI ou Grande Entreprise) ainsi que la nationalité du groupe duquel fait partie l'entreprise ne semblent pas influencer sur les taux de contributions fiscales rapportées à la VA : si des différences de taux de PO/VA s'observent entre catégories d'entreprises et entre les entreprises françaises et les entreprises étrangères, cela tient principalement à des différences d'intensité de main d'œuvre et de composition sectorielle.

Figure 2. Comparaison des taux implicites de prélèvements obligatoires directs par secteur d'activité selon la comptabilité d'entreprise en 2024, en % de la valeur ajoutée

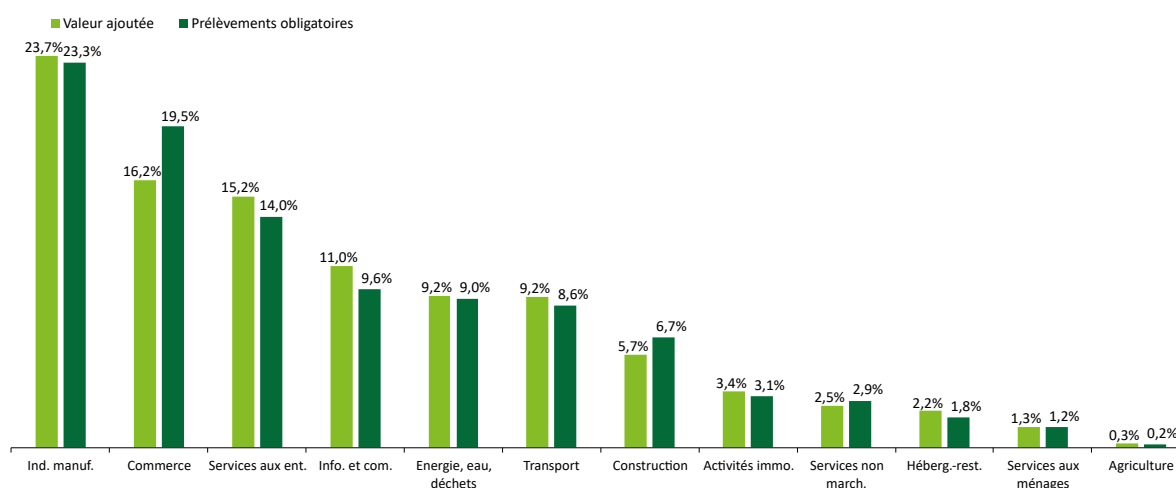


Source : Diane. Calculs Deloitte Société d'Avocats. Lecture : Le commerce supporte une charge fiscale égale à 33,7 % de sa valeur ajoutée.

(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 le taux de prélèvements obligatoires rapportés à la valeur ajoutée le plus élevé parmi les secteurs d'activité avec 33,7 % (cf. Figure 2) devant la construction et les services non marchands. Cela s'explique essentiellement par le poids relativement important des impôts de production dans ce secteur et par une large exposition à de multiples prélèvements sectoriels (notamment dans la distribution de médicaments pharmaceutiques). Ainsi, le secteur du commerce a une contribution au paiement des prélèvements obligatoires supérieure à sa part dans la valeur ajoutée de notre échantillon (cf. Figure 3).
- Au sein du commerce :
  - Le commerce de détail présente un taux de contribution plus bas que dans le reste du commerce (29,3 %) qui s'explique par la faiblesse relative de ses marges bénéficiaires.
  - Le e-commerce affiche un taux de contribution moyen plutôt élevé (30,2 %) 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 (9,0 %).
  - 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 voient redevables de 31 % des prélèvements obligatoires totaux, avec une contribution minimale de 128 M€.

Figure 3. Répartition de la valeur ajoutée totale et des prélèvements obligatoires directs par secteur d'activité en 2024



Source : Diane. Calculs Deloitte Société d'Avocats. Lecture : Le commerce contribue à hauteur de 16,2 % à l'activité économique de l'échantillon, tandis que le secteur paie 19,5 % des prélèvements obligatoires directs assis sur les entreprises.



- 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 4,1 % et un interquartile compris entre 2,8 % et 6,1 %.
  - La distribution des impôts assis sur le capital (bénéfices et production) divisés par le chiffre d'affaires affiche une médiane de 1,1 % avec un interquartile entre 0,5 % et 1,9 %.
  - Enfin, le montant des prélèvements assis sur le travail (salaires) divisé par le nombre d'effectifs présente une distribution comprise entre 5.814 € et 11.330 €, avec une médiane à 7.927 €. Le sous-secteur du e-commerce affiche en moyenne des salaires plus élevés, son interquartile étant situé entre 8.547 € et 18.816 € par salarié.

# 1. Objectifs et organisation du rapport

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

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 transformation du Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi (CICE) en baisse de charges pérenne, des modifications du crédit d'impôt recherche à la fiscalité des rachats d'actions, 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 des données comptables d'entreprises 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 »<sup>4</sup>. 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, les effectifs, 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

---

<sup>4</sup> 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 plus de 120.000 entreprises, elle recouvre 67 % 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 expliciter 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 Jèze<sup>5</sup>). Les impôts recouvrent les prélèvements pécuniaires obligatoires effectués à titre définitif sans contrepartie immédiate et qui servent à couvrir les charges publiques. La définition des impôts est plus étroite que celle des « prélèvements obligatoires » qui inclut également les taxes et redevances versées à des organismes publics (qui font donc l'objet d'une contrepartie ou sont affectées à la fourniture d'un service public), ainsi que les cotisations sociales. Si l'objectif de cette étude est de mesurer la contribution des entreprises aux dépenses publiques et au financement de notre modèle social, il convient de ne pas nous limiter aux impôts mais de prendre en compte tous les types de prélèvements obligatoires<sup>6</sup>. En effet, d'un point de vue économique, il n'existe pas vraiment de différence entre ces types de prélèvements, ni entre les impôts et les cotisations sociales, dont le poids économique est prépondérant en France. Nous prendrons donc l'ensemble des prélèvements obligatoires comme point de départ<sup>7</sup>.

### 2.1.2. Définition du terme « s'acquitter »

Définir le terme « s'acquitter » est plus complexe, en raison de la problématique de l'incidence fiscale<sup>8</sup> 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 sur ces trois catégories d'agents économiques : consommateurs, travailleurs ou actionnaires<sup>9</sup>. L'idée qu'un impôt qui frappe une entreprise ne touche pas les ménages est fausse : ultimement, tous les prélèvements

<sup>5</sup> Bouvier, M. (2014), *Introduction au droit fiscal général et à la théorie de l'impôt*, 12<sup>e</sup> éd., Paris, LGDJ Lextenso, coll. « Systèmes ».

<sup>6</sup> Bouvier, M., Esclassan, M.-C. et Lassale, J.-P. (2017), *Finances publiques*, LGDJ, « Manuel », 16<sup>e</sup> éd.

<sup>7</sup> 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](#)).

<sup>8</sup> 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.

<sup>9</sup> 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 physiques<sup>10</sup>.

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'exactly 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 :

---

<sup>10</sup> 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<sup>e</sup> 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 répercutées 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 par rapport aux autres<sup>11</sup>. 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’accises (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’accises sur la consommation d’électricité, les achats d’énergie n’apparaissent pas directement dans les comptes de résultat des entreprises. Nous ne disposons donc pas des données qui permettraient d’appliquer rigoureusement cette approche.
- D’autres difficultés techniques se dressent sur notre chemin<sup>12</sup>. La fiscalité française change régulièrement et la rigidité nominale des prix est telle que de nombreux ajustements se font dans la durée. Evaluer l’incidence économique nécessiterait donc d’adopter une approche de long terme, ce qui complexifierait singulièrement les calculs. Des hypothèses sur l’usage, par la puissance publique, des fonds correspondants aux prélèvements obligatoires sont parfois nécessaires (si la taxe foncière correspond au financement par les entreprises des infrastructures locales mises à disposition par une collectivité, faut-il vraiment la prendre en compte dans notre calcul ?). Enfin, la mesure du poids économique d’une taxe est généralement différente, et supérieure, au montant de cette taxe. Par exemple, si un bien intermédiaire est frappé d’un droit

<sup>11</sup> Cf. Annexe 2 pour une synthèse.

<sup>12</sup> Cf. Metcalf et Fullerton op cit.



d'accise de 100, une entreprise acheteuse modifiera son comportement et achètera une quantité inférieure du bien frappé de l'accise, peut-être en y substituant un autre bien. L'inefficacité qui résulte de cette modification de son comportement correspond généralement à un coût supérieur à 100 pour l'entreprise acheteuse.

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

#### 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 les impôts directs et les impôts indirects<sup>13</sup> peut être utilement évoquée ici. D'après Franck Waserman<sup>14</sup> : « *On considère qu'un impôt direct est un impôt pour lequel il y a identité entre l'assujetti (celui qui doit d'après les textes s'acquitter de l'impôt) et le redevable (celui qui est en dette par rapport au Trésor et qui supporte le coût du paiement)* ». A l'inverse, un impôt indirect est un impôt pour lequel le redevable est différent de l'assujetti<sup>15</sup>.

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

Le cas de la TVA, un impôt clairement indirect, permet d'illustrer le bienfondé de cette approche. Une entreprise redevable de la TVA collecte la TVA qu'elle facture auprès de ses clients, et peut en déduire, sauf exception, le montant de la TVA supportée sur les achats nécessaires à son activité (par différence, c'est bien la valeur ajoutée produite par l'entreprise qui se trouve taxée). Prenons l'exemple d'une entreprise A qui réalise un CA de 200 € et des achats de 100 € uniquement sur le territoire français. Sa VA s'élevant à 100 €, elle devra donc reverser une TVA nette de 20 € (au taux normal de 20 %) au Trésor français après l'avoir ajoutée au prix de vente de ses produits<sup>16</sup>. 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

<sup>13</sup> <https://www.vie-publique.fr/fiches/21833-quelles-differences-entre-impots-directs-et-impots-indirects>

<sup>14</sup> Waserman, F. (2018), *Les finances publiques*, La Documentation française.

<sup>15</sup> 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.

<sup>16</sup> 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.

règles de fonctionnement de l'impôt aboutissent à un effet positif temporaire sur leur trésorerie entre la date de collecte des montants de TVA nette et la date de leur reversement au Trésor public. A l'inverse, considérons le cas d'une entreprise C, purement exportatrice, qui réalise un CA de 200 € à l'étranger (non soumis à la TVA française) après avoir déboursé 100 € d'achats en France (soumis à la TVA française). Cette entreprise disposera d'un crédit de TVA nette de 20 €, lequel peut affecter négativement sa trésorerie dans l'attente du remboursement de la part du Trésor (et s'il n'y a pas de procédure en place pour recevoir des remboursements réguliers).

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'accises, les droits de douane, les cotisations sociales salariales et l'impôt sur le revenu des salariés, lequel est désormais prélevé 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 Forum<sup>17</sup>. 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 :

---

<sup>17</sup> Cf. [ebtforum.org](http://ebtforum.org)

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

### 2.2.1. La comparaison des charges fiscales entre entreprises doit se faire par 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 physiques<sup>18</sup>, 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 annuel<sup>19</sup> comme indicateur.

<sup>18</sup> Piketty, T., Landais, C. et Saez, E. (2011), *Pour une révolution fiscale*, Seuil.

<sup>19</sup> 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 brute	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
<b>Total des prélèvements obligatoires</b>	<b>7</b>	<b>28</b>	<b>16</b>

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'activité<sup>20</sup> 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 ayant réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 500.000 € sur l'exercice comptable 2024 tels que présentés dans leurs liasses fiscales déposées, par unité légale, auprès des greffes des tribunaux de commerce. Ces données sont collectées et structurées dans un outil informatique, Diane, mis à disposition par la société Bureau Van Dijk<sup>21</sup>.

Afin d'améliorer la robustesse des données, nous avons exclu de notre base les sociétés financières<sup>22</sup>, 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 121.699 unités légales qui représentent 231 Md€ de prélèvements obligatoires directs versés en 2024.

Le Tableau 2 présente les principales caractéristiques de notre échantillon.

<sup>20</sup> 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.

<sup>21</sup> Nous avons utilisé la base de données Diane dans sa version de janvier 2026.

<sup>22</sup> 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 catégorie<sup>23</sup>, 2024*

	Micro	PME	ETI	GE	Total
Nombre d'unités légales	41 984	72 923	6 623	169	<b>121 699</b>
Effectif salarié (en milliers)	78	2 232	3 107	1 694	<b>7 111</b>
CA (en milliards)	58	800	1 407	952	<b>3 217</b>
VA (en milliards)	19	218	347	239	<b>822</b>
PO directs (en milliards)	5	61	105	60	<b>231</b>

### 23.2. 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 obligatoires<sup>24</sup>, nous estimons qu'elle couvre 67 % des prélèvements obligatoires directs versés en France en 2024 par les SNF, ceci malgré le faible nombre d'unités légales retenues par rapport au total français (environ 2,3 %) et malgré l'exclusion du secteur de la finance et de l'assurance qui est un contributeur important aux prélèvements obligatoires. Précisons que notre échantillon est principalement constitué des plus grandes entreprises actives en France parmi les 5,2 millions d'entreprises répertoriées par l'Insee pour l'année 2023 (dernière année disponible), dont près de 5,0 millions de microentreprises<sup>25</sup>.

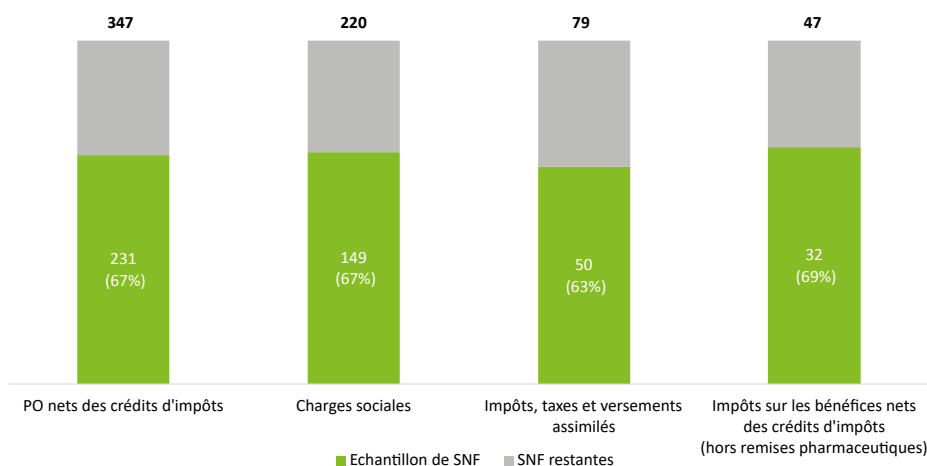
<sup>23</sup> Les définitions des Microentreprises, des Petites et Moyennes Entreprises (« PME »), des Entreprises de taille intermédiaire (« ETI ») et des Grandes Entreprises (« GE ») se fondent sur les critères de chiffres d'affaires, d'employés et de total de bilan tels que définis par l'Insee pour les entreprises, que nous avons appliqués au niveau de chaque unité légale.

<sup>24</sup> 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.

<sup>25</sup> <https://www.insee.fr/fr/statistiques/5424748>

Figure 4. Représentativité de la base de données, en pourcentage des données de comptabilité nationale pour les sociétés non financières en 2024<sup>26</sup>, en Md€ et en % du total



Source : Insee, Diane. Calculs Deloitte Société d'Avocats.

Au vu de la représentativité de notre base, nous considérons que les conclusions tirées de son exploitation peuvent être extrapolées à l'économie entière pour l'année 2024.

## 24. 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

<sup>26</sup> Insee, Compte des sociétés non financières (S11) en 2024. Il faut ajouter les prélèvements obligatoires dus par les sociétés financières et les entreprises individuelles pour aboutir aux prélèvements obligatoires directs totaux dont s'acquittent les entreprises. Les deux comptabilités se comprennent nettes des crédits d'impôt. Pour la comptabilité nationale, nous avons appliqué la part des SNF dans les impôts sur les bénéfices bruts (80 %) aux impôts sur les bénéfices nets des crédits d'impôt dus par toutes les sociétés (58,6 Md€, hors remises pharmaceutiques de 9,7 Md€ non comptabilisées ici).



contribution [aux dépenses publiques] doit être répartie entre tous les citoyens, en raison de leurs facultés » (art. 13).

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

Dans ce cadre, l'analyse des impôts payés par les entreprises ne nous apporte pas d'enseignement immédiatement utilisable en matière d'équité. Ainsi, si une entreprise s'acquitte d'un montant important de prélèvements obligatoires, mais qui sont largement répercutés à ses employés membres des classes moyennes, l'effet redistributif sera moins important que si elle s'acquittait d'une plus petite quantité d'impôts mais que ceux-ci étaient répercutés intégralement sur quelques actionnaires beaucoup plus riches. La question de la nationalité des actionnaires ajoute évidemment un élément de complexité à l'analyse<sup>27</sup>.

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 réalité<sup>28</sup>).

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.

<sup>27</sup> Musgrave, P. B. (2001), *Taxing International Income: Further Thoughts*, 26 Brook. J. Int'l L.

<sup>28</sup> Même si nous n'avons trouvé aucune analyse statistique portant spécifiquement sur ce point, un article récent conclut que les pays dans lesquels l'actionnariat des entreprises est plus concentré (donc avec plus de petites entreprises avec peu d'actionnaires et moins de grandes entreprises cotées en Bourse) sont également ceux 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 »<sup>29</sup>, c'est-à-dire de la manière dont leur application conduit à répartir le profit des multinationales entre les Etats, relève d'une problématique très intéressante, mais totalement distincte de celle que nous étudions ici<sup>30</sup>.

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.

---

<sup>29</sup> 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.

<sup>30</sup> 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

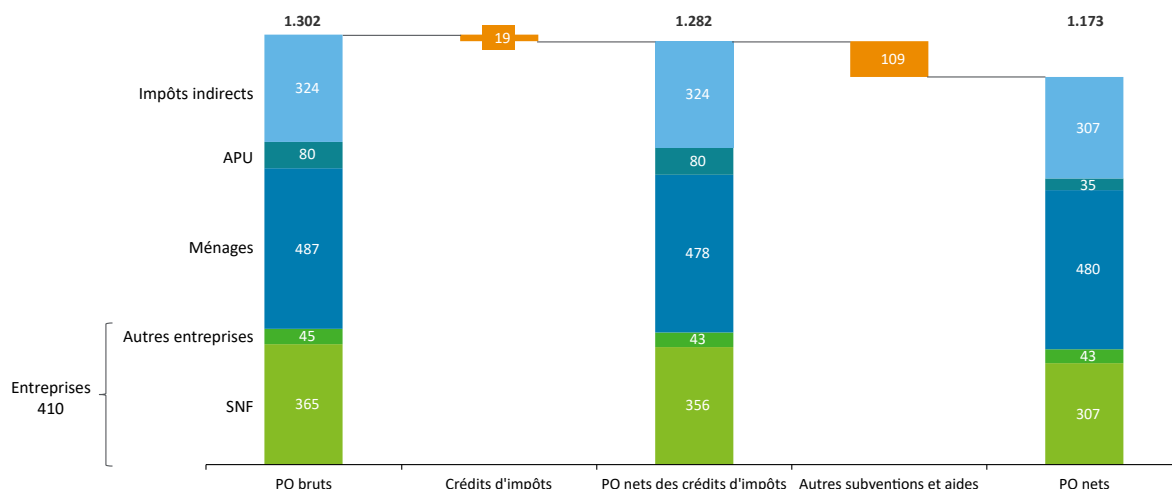
- D'après la comptabilité nationale, les entreprises ont payé environ 410 Md€ d'impôts directs en 2024 (avant imputation des crédits d'impôt et déduction des aides et subventions), ce qui représente 14 % du PIB et 33 % de tous les prélèvements obligatoires. A titre de comparaison, les ménages étaient redevables de 487 Md€ d'impôts directs, soit 39 % des prélèvements obligatoires.
- Les entreprises participent donc de manière significative aux recettes de l'Etat, et elles contribuent aussi fortement aux recettes fiscales directes des collectivités locales.
- Avec le net recul du rendement de l'impôt sur les sociétés, le taux implicite des prélèvements obligatoires des sociétés non financières rapportés à leur valeur ajoutée (en moyenne pondérée) est stable autour des 20 %, à 20,2 % en 2024 selon la comptabilité nationale. La baisse de la CVAE a été compensée par l'effet mécanique de la désinflation sur les cotisations sociales employeurs.
- En 2024, 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.
- 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 grandes entreprises 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 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 410 Md€ d'impôts directs en 2024 (avant imputation des crédits d'impôt et déduction des aides et subventions), ce qui représente 14 % du PIB et 33 % de tous les prélèvements obligatoires selon la comptabilité nationale (cf. Figure 5). A titre de comparaison, les ménages étaient redevables de 487 Md€ d'impôts directs, soit 39 % des prélèvements obligatoires. Le solde était constitué des impôts indirects (324 Md€, soit 26 %) et des impôts versés par les administrations publiques (80 Md€, soit 6 %).

Figure 5. Répartition des prélèvements obligatoires entre secteurs institutionnels en 2024 (Md€)



Source : Insee (comptes de la Nation 2024)

Au sein des entreprises, les sociétés non financières (SNF) contribuent pour 365 Md€, soit 12 % du PIB et 28 % de tous les prélèvements obligatoires selon la comptabilité nationale.

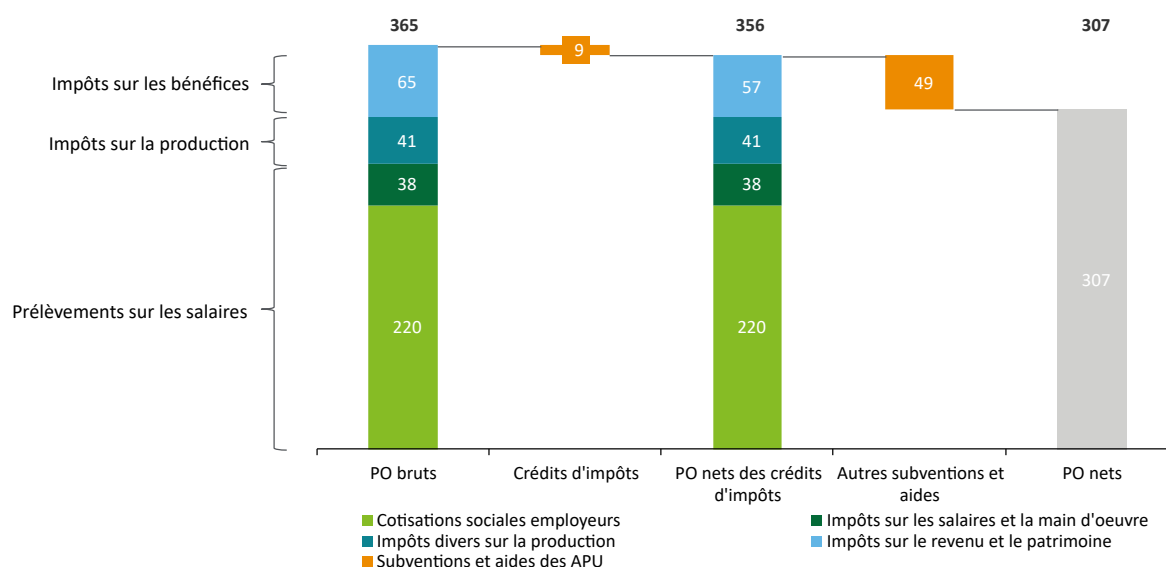
Les prélèvements obligatoires directs dont les entreprises sont redevables peuvent être classés en trois catégories, en fonction de leurs assiettes :

- Les prélèvements sur les salaires comprenant les cotisations sociales employeurs<sup>31</sup> 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 2024, selon la comptabilité nationale. Avant imputation des crédits d'impôt et déduction des aides et subventions, plus de 70 % des prélèvements obligatoires directs des SNF sont assis sur les salaires, 18 % sur les bénéfices et 11 % sur la production (actifs et soldes intermédiaires de gestion).

<sup>31</sup> Hors cotisations sociales imputées à la charge des employeurs (D612)

Figure 6. Répartition des prélèvements obligatoires directs payés par les SNF par nature en 2024 (Md€)<sup>32</sup>



Source : Insee (comptes de la Nation 2024)

### 3.1.1. Les prélèvements sur les salaires

Les cotisations sociales employeurs constituent la principale source de prélèvements obligatoires venant des SNF avec 220 Md€ prélevés en 2024 représentant 60 % de la fiscalité totale supportée par les SNF 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 (due par les non-redevables de TVA), 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), etc. Assis sur tout ou partie de la rémunération des salariés, ces impôts s'élevaient en 2024 à 38 Md€ et représentaient 10 % du total des prélèvements obligatoires directs des SNF.

### 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 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

<sup>32</sup> 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 et télécommunications, 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.

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)<sup>33</sup> et de la contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S). Cette dernière pèse sur le facteur travail et le capital, ce qui la rapproche de la CVAE et de ses effets. Mais, étant un impôt sur le chiffre d'affaires, elle s'impute non seulement sur la valeur ajoutée produite sur le territoire national, mais également sur les intrants intermédiaires utilisés dans le processus de production, eux-mêmes soit produits sur le territoire soit importés. En déroulant la chaîne de production, la C3S frappe *in fine* le facteur travail, le capital et les produits importés.

- **Les impôts pesant sur les actifs des entreprises.** Au sein des impôts sur la production, de nombreuses taxes frappent le capital foncier des entreprises (sa propriété et/ou son exploitation) : les taxes foncières à la charge des entreprises sur le bâti (TFPB) et le non bâti (TFPNB), la cotisation foncière des entreprises (CFE), la taxe sur les bureaux (TSB) et les taxes sectorielles telles que la taxe sur les surfaces commerciales (Tascom), l'imposition forfaitaire sur les réseaux (IFER) et la taxe sur les pylônes. D'autres taxes, telles que la taxe sur les véhicules de société (TVS), sont dues dans le cadre de l'utilisation de certains actifs fixes.

11 % des prélèvements obligatoires directs des SNF étaient dus sous la forme d'impôts de production (41 Md€) en 2024.

### 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 plus grandes entreprises, ainsi que les retenues à la source sur certains revenus versés à des non-résidents (dividendes, intérêts, redevances). Tous trois représentent 15 % des prélèvements obligatoires acquittés par les entreprises en 2024. Notons également l'existence de nombreux crédits d'impôt tels que le Crédit d'impôt recherche (CIR) ou le Crédit impôt innovation (CII) 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.

Par ailleurs, en comptabilité nationale, l'essentiel des remises sur les médicaments versées par les laboratoires à la Caisse nationale d'assurance maladie sont enregistrées dans les « impôts sur le revenu »<sup>34</sup>. En 2024, le montant atteignait 9,7 Md€ pour 3 % des prélèvements obligatoires des SNF. En comptabilité d'entreprise, à l'inverse, ces versements sont généralement traités comme des réductions de chiffre d'affaires ou des rabais de prix – et, selon les présentations, peuvent se retrouver en « impôts, taxes et versements assimilés » et, en principe, non en « impôts sur les bénéfices ».

<sup>33</sup> Catégorisées dans les impôts sur les produits (D214 en comptabilité nationale).

<sup>34</sup> Drees (2025), *La protection sociale en France et en Europe en 2024*, édition 2025.

Pour le surplus, les prélèvements obligatoires à la charge des entreprises peuvent s'entendre nets des subventions et aides publiques. En effet, l'Etat intervient directement dans la production de l'économie française en aidant financièrement les entreprises (sous la forme de participations et de prêts garantis), en prenant à sa charge les retraites d'anciennes entreprises publiques et en visant des objectifs de politiques publiques. Outre les crédits d'impôt, cela comprend les subventions pour soutenir l'emploi (formation professionnelle, primes à l'emploi, etc.), encourager l'activité (chambres de commerce, etc.) et compenser les opérateurs (compensation sur les tarifs de l'énergie et des transports) ainsi que les aides pour favoriser l'investissement telles que le plan France 2030 et le Programme d'Investissements d'Avenir (soutien à la R&D, l'innovation, la rénovation énergétique, etc.). Au total, ces aides et subventions représentent 55 Md€ et bénéficient aussi bien aux entreprises publiques (ou à actionnariat majoritairement étatique)<sup>35</sup> qu'aux entreprises innovantes ou présentes dans des activités dites « stratégiques ».

#### 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 lieu<sup>36</sup> ;
- (ii) les prélèvements obligatoires dans la comptabilité nationale ne tiennent compte que des prélèvements « sans aucune contrepartie directe et immédiate » de service public<sup>37</sup> ; considérées comme des versements obligatoires, la Taxe d'enlèvement des ordures ménagères et la Taxe locale sur les enseignes et publicités extérieures ne sont comptabilisées dans aucune catégorie d'impôts en comptabilité nationale ; à l'inverse, les remises pharmaceutiques sont enregistrées en « impôts sur le revenu » en comptabilité nationale sans affecter nécessairement la comptabilité des laboratoires ;
- (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 »<sup>38</sup>, les crédits d'impôt sont enregistrés au moment où la créance de l'entreprise sur l'Etat est constatée et pour le montant total de cette créance, alors qu'en comptabilité d'entreprise, seule la partie consommée des crédits d'impôt apparaît en déduction de charges fiscales<sup>39</sup>.

<sup>35</sup> A noter que depuis 2023 France Télécom et SNCF Réseau ont été reclassés par l'Insee des sociétés non financières vers le compte des administrations publiques.

<sup>36</sup> cf. [Des comptes d'entreprises à la comptabilité nationale \(comptanat.fr\)](https://comptanat.fr/).

<sup>37</sup> cf. [Définition - Prélèvements obligatoires | Insee](#).

<sup>38</sup> La comptabilité nationale comptabilise chaque transaction lorsqu'intervient l'activité (ou la décision) qui va générer les recettes ou les dépenses, et ne tient pas compte du moment auquel interviennent décaissements ou encaissements.

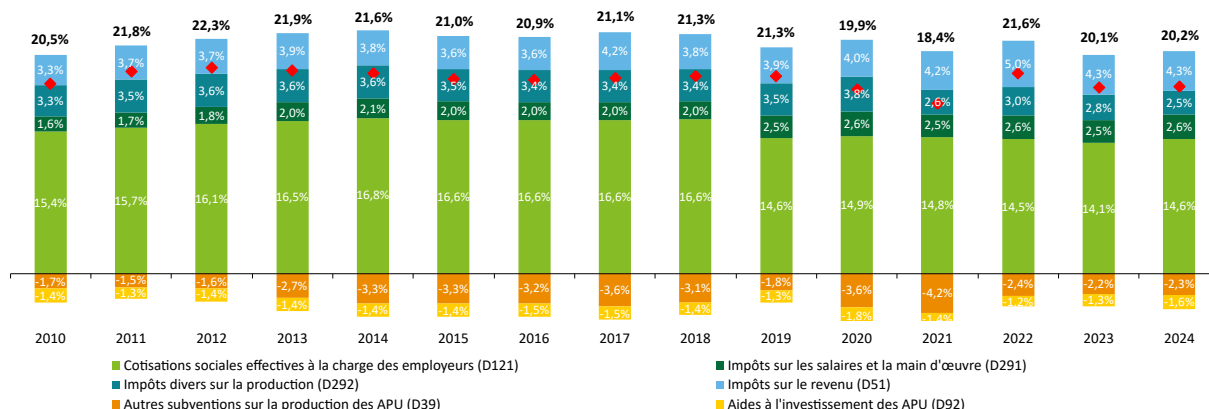
<sup>39</sup> Insee (2015), « L'économie française », *Insee Références*, édition 2015, p.26.

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

Depuis 2010, le taux implicite moyen des prélèvements obligatoires acquittés par les SNF rapportés à leur valeur ajoutée (cotisations sociales employeurs, impôts sur la production et impôts sur les bénéfices, nets des subventions à la production et des aides à l'investissement au sens de la comptabilité nationale) varie sensiblement entre 18,4 % et 21,9 % (Figure 7).

Dans une trajectoire d'allègement graduel de la charge pesant sur les entreprises, le sursaut de 2022 (+3,2 points, à 21,6 %) apparaît principalement conjoncturel : (i) la valeur ajoutée a été affectée par des perturbations spécifiques au champ énergétique, dans un contexte de bouclier tarifaire et d'aléas de production ; (ii) les recettes liées à l'impôt sur les sociétés ont fortement rebondi en 2022, en lien avec l'amélioration des bénéfices en haut du cycle conjoncturel. Les taux de prélèvements obligatoires en 2023 et 2024 (~20 %) sont, à ce titre, plus représentatifs de l'objectif visé par les pouvoirs publics.

Figure 7. Evolution des prélèvements obligatoires payés par les SNF, en % de la VA



Source : Insee. Lecture : En 2024, les cotisations sociales employeurs représentaient 14,6 % de la valeur ajoutée, les impôts sur les salaires 2,5 %, les impôts sur la production 2,6 % et les impôts sur le revenu 4,3 %. La somme de ces prélèvements obligatoires payés par les SNF est réduite de 2,3 et 1,6 point(s) de pourcentage au titre des subventions sur la production et aux aides à l'investissement, respectivement.

#### 3.2.1. L'évolution des cotisations sociales dépend de l'efficacité des allègements généraux dans le bas de la distribution

En proportion de leur la ajoutée des SNF, les cotisations sociales employeurs sont passées de 16,8 % en 2014 à 14,6 % en 2024, sous l'effet de la montée en puissance des allègements sur les bas salaires et, surtout, de la bascule du CICE en baisse pérenne de cotisations à compter de 2019. Depuis 2022, leur profil reflète surtout un effet de composition induit par l'inflation et la mécanique des allègements généraux (dégressifs avec le salaire) :

- elles se sont repliées en 2022 et 2023 (jusqu'à 14,1 %), la hausse du Smic, plus rapide que celle du salaire moyen en contexte inflationniste, augmentant la part de la masse salariale située dans la zone d'allègement ;
- elles se sont redressées en 2024 (14,6 %), la désinflation s'accompagnant d'un moindre rattrapage au voisinage du Smic et d'une progression plus marquée des salaires au-delà des seuils d'extinction des allègements, ce qui renchérit mécaniquement le taux moyen apparent.



### 3.2.2. Les impôts de production demeurent élevés, malgré la suppression progressive de la CVAE

Comme l'illustre la Figure 7, les impôts sur la production ont contribué à la hausse du taux implicite de prélèvements obligatoires sur la décennie 2010-2020, ayant progressé plus rapidement que le rythme de croissance des autres prélèvements obligatoires payés par les entreprises, et notamment des cotisations sociales patronales. Cette progression tient principalement au renchérissement des prélèvements assis sur la masse salariale <sup>40</sup> (notamment versement mobilité et forfait social), à la montée des taxes foncières et de la CFE, ainsi qu'à la CVAE, tandis que la C3S a été substantiellement réduite *via* le relèvement du seuil d'assujettissement.

Depuis 2021, le plan de relance a engagé une baisse pérenne des impôts de production (réduction de 50 % de la CVAE et allègement de la fiscalité foncière locale pesant sur les établissements industriels), ce qui a contribué à contenir leur niveau agrégé. Toutefois, l'effet net est partiellement atténué par la revalorisation et l'actualisation des valeurs locatives des locaux professionnels, ainsi que par le dynamisme des taux locaux, dans un contexte où la contrainte de finances publiques limite la capacité à poursuivre des baisses uniformes. Enfin, le calendrier d'extinction de la CVAE a été maintes fois révisé, la suppression totale étant désormais programmée à l'horizon 2030, ce qui étale mécaniquement l'ajustement.

### 3.2.3. Les impôts sur les bénéfices reflètent avant tout la conjoncture de l'assiette

S'agissant des impôts sur les bénéfices, la période 2010-2017 a été marquée par la multiplication de prélèvements additionnels ciblant les grandes entreprises <sup>41</sup>, ce qui a légèrement accru leur poids relatif dans la valeur ajoutée des SNF.

En 2022, le rendement des impôts assis sur les bénéfices a été exceptionnellement dynamique, sous l'effet d'un fort rebond des bénéfices post-crise sanitaire et des recettes afférentes à l'IS, malgré la baisse du taux facial. En 2023-2024, la normalisation conjoncturelle se traduit par un moindre dynamisme de l'assiette taxable, en particulier dans les secteurs à forte exposition cyclique : la DGFIP estime ainsi un recul du résultat fiscal en 2024, attribué notamment au repli d'activité des entreprises soumises à l'IS dans l'industrie <sup>42</sup>.

<sup>40</sup> 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.

<sup>41</sup> Imposition forfaitaire annuelle, taxe de 3 % sur les dividendes, contribution exceptionnelle de 15 % de l'IS, contribution additionnelle de 15 % de l'IS.

<sup>42</sup> DGFIP (2024), « L'impôt sur le bénéfice 2024 des entreprises », *DGFIP Statistiques* N° 39.

<https://www.impots.gouv.fr/dgfip-statistiques-limpot-sur-le-benefice-2024-des-entreprises>

### 3.2.4. Aides et subventions : un amortisseur conjoncturel encore significatif, au-delà des seuls dispositifs structurels

Enfin, les subventions sur la production<sup>43</sup> et les aides à l'investissement demeurent un déterminant important du solde net de prélèvements. Les comptes nationaux montrent une hausse des subventions en 2020 liée aux dispositifs de soutien déployés pendant la crise sanitaire ; cet héritage a été prolongé par les mesures de protection face au choc énergétique (bouclier tarifaire électricité et gaz, ainsi que dispositifs complémentaires), destinées à limiter le choc de coûts sur la trésorerie des entreprises.

Au-delà de ces chocs, une part substantielle des aides relève de mécanismes structurels – au premier rang desquels le crédit d'impôt recherche – et de programmes d'investissement, tels que France 2030 (54 Md€ sur cinq ans), qui prolongent dans la durée une politique de soutien ciblé à l'innovation et à la décarbonation.

## 3.3. Comparaison européenne : une stabilisation de la position de la France

On peut comparer, pour 2024, 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 production et aides à l'investissement dont elles bénéficient. Une telle comparaison laisse apparaître que la pression fiscale sur les SNF françaises est à la deuxième place au niveau européen derrière la Suède (cf. Figure 8). Rapportés à leur valeur ajoutée brute, les impôts payés par les SNF françaises (20,2 %) se situent à un niveau supérieur à celui de nos voisins (19,3 % en Espagne, 17,8 % en Italie, 16,2 % aux Pays-Bas, 15,8 % au Royaume-Uni et 12,0 % en Allemagne).

En particulier, la France se distingue par un poids élevé (i) des cotisations sociales employeurs (14,6 % de la valeur ajoutée, soit la première place au niveau européen), proche de celui de l'Italie (13,6 %) et de l'Espagne (12,9 %), à comparer à 10,2 % en Allemagne et 9,4 % au Royaume-Uni, et (ii) des impôts sur la production à 5,2 % de la valeur ajoutée (deuxième place au niveau européen après la Suède), contre 3,1 % en Italie, 2,7 % au Royaume-Uni et 1,1 % 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 :

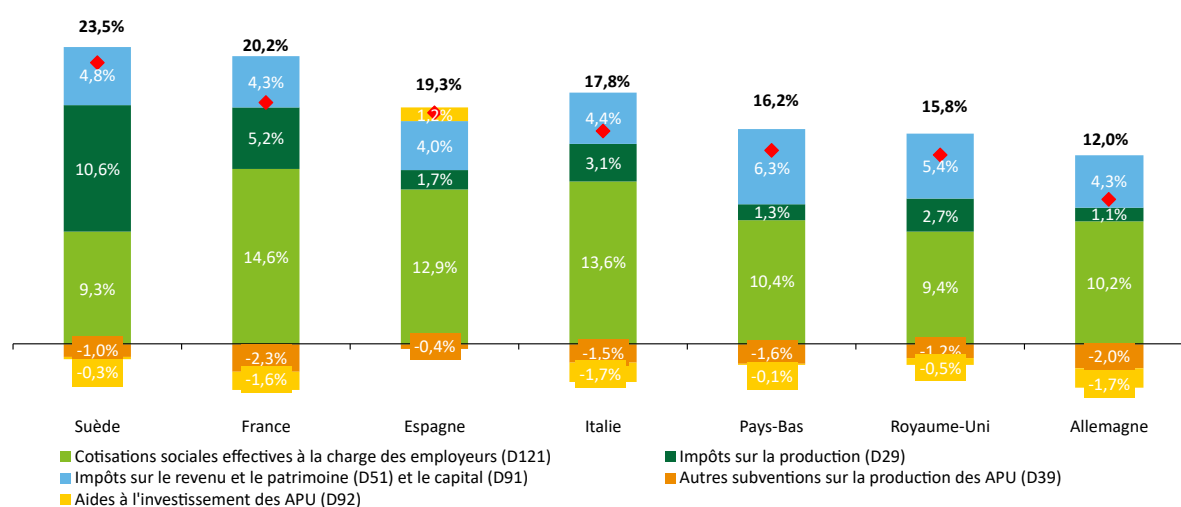
- La Suède a fixé des impôts sur la production plus élevés, car ils correspondent à des taxes sur les salaires, qui servent à financer des prestations sociales universelles et sont donc économiquement proches des cotisations patronales de sécurité sociale ;
- En Allemagne et au Royaume-Uni, les impôts sur les bénéfices représentent la majeure partie des taxes alors que l'assiette de l'impôt foncier est de moindre importance ;

<sup>43</sup> Dans le détail, les subventions sur la production englobent (i) les subventions sur rémunérations (dont le maintenant disparu 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 n'a fixé l'équivalent d'une taxe sur le chiffre d'affaires comme la C3S française (à l'exception des taxes sur le chiffre d'affaires numérique).

A l'instar de la France, on peut constater une hausse importante des subventions d'exploitation dans toutes les économies européennes (à l'exception notable de l'Espagne), concomitante à la mise en œuvre des différents plans de relance européen et nationaux.

Figure 8. Comparaison des taux de prélèvements obligatoires des SNF entre pays européens en 2024, en % de la VA



### 3.4. Comparaison des prélèvements obligatoires par catégorie d'entreprises

Les prélèvements acquittés par les entreprises sont fortement concentrés. L'enquête annuelle de l'Afep<sup>44</sup> indique que, sur l'année 2024, les plus grands groupes français (représentés par ses 117 membres) ont contribué à hauteur de 20 % aux prélèvements obligatoires, soit une part plus importante que leur contribution au PIB marchand (14 %).

D'après l'Institut Montaigne<sup>45</sup>, la fiscalité de production serait particulièrement concentrée en pesant en priorité sur les entreprises industrielles, notamment les PME et les ETI, pour deux raisons :

- Industrie vs services : du fait de leurs structures (besoins en termes d'espace) et à chiffre d'affaires égal, les entreprises industrielles paieraient 10 % de fiscalité de production de plus que les entreprises de service ;

<sup>44</sup> Afep (2025), « Rapport d'activité 2024 », p. 7.

<sup>45</sup> 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>)

- PME / ETI vs grands groupes : les PME et les ETI ne bénéficient pas des régimes d'exonération 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 seulement 23 % du PIB industriel.

Sur l'imposition des bénéfices, l'Institut des Politiques Publiques (IPP)<sup>46</sup> estime que le taux implicite moyen (en % des bénéfices d'exploitation) oscillait autour de 20 % entre 2005 et 2015. Cette moyenne diffère fortement selon la taille de l'entreprise. Les grandes entreprises avaient un taux implicite de 17,8 % en 2015, contre 23,7 % pour les 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 implicite 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 n'affectent pas le taux statutaire, jouent sur le montant total d'impôts dû par les entreprises. Ils estiment qu'en comptabilisant le CIR, le taux d'imposition implicite serait tombé à 18,9 % en 2015 puis à 12,2 % avec le CICE. Selon eux, les PME bénéficiaient plus fortement du CICE et les grandes entreprises du CIR. En cumulé, les deux crédits d'impôt feraient tomber à 7,7 % le taux d'imposition implicite des grandes entreprises et à 13,9 % celui des PME.

Ces ordres de grandeur sont prolongés sur la période récente dans une note de l'Insee<sup>47</sup> : entre 2016 et 2022, le taux implicite moyen (hors armateurs, secteurs agricoles et financiers) a baissé de 20,7 % à 17,5 %, mais demeure nettement plus élevé pour les PME (21,4 %) que pour les grandes entreprises (14,3 %), l'ajustement ayant été plus prononcé pour ces dernières (-5,0 points contre -1,7).

---

<sup>46</sup> 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.

<sup>47</sup> Insee (2025), « Le taux d'imposition implicite des profits entre 2016 et 2022 est plus élevé pour les PME que pour les grandes entreprises », *Insee Analyses* n°112. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/8630968>

## 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 d'un peu plus 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 de la distribution qui ont un taux d'imposition compris entre 19,7 % et 29,4 % et une médiane à 24,9 %.
- 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, dans une moindre mesure, 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 sociale différents. Ils peuvent être répartis en quatre groupes :
  - le commerce présente en 2024 le taux de contribution le plus élevé parmi les secteurs d'activité (~34 %) ;
  - ceux qui ont un taux de contribution élevé (~30-33 %) : construction, services non marchands ;
  - ceux qui ont un taux moyen (~26-28 %) : énergie-eau-déchets, industrie manufacturière, services aux ménages, transport, services aux entreprises ;
  - ceux qui ont un taux plus faible (~22-26 %) : activités immobilières, information et communication, agriculture, hébergement-restauration.
- 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.
- En moyenne, les entreprises étrangères ont un taux de contribution plus élevé que les entreprises françaises du fait de contributions sur les salaires et sur la production plus importantes.

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

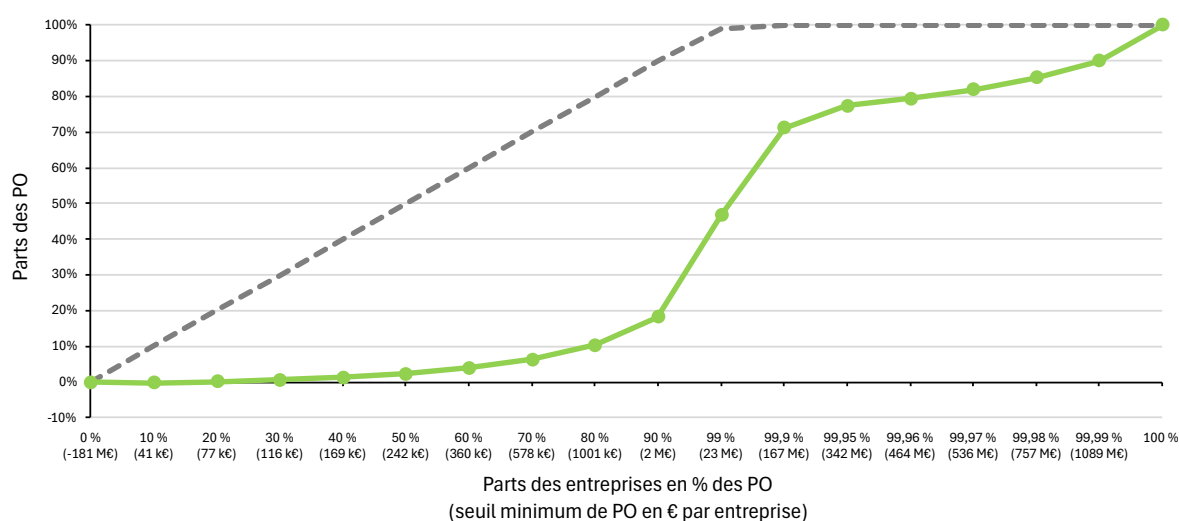
On s'intéresse d'abord aux inégalités relatives aux charges de prélèvements obligatoires acquittées par les entreprises de notre échantillon.

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 d'un peu plus 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 9 premiers déciles (c'est-à-dire les 90 % 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 9. Courbe de Lorenz des prélèvements obligatoires des unités légales



La Figure 9 ci-dessus montre une très grande concentration du paiement des prélèvements obligatoires :

- le dernier 10 % (décile) participe à hauteur de 82 % des prélèvements obligatoires ;

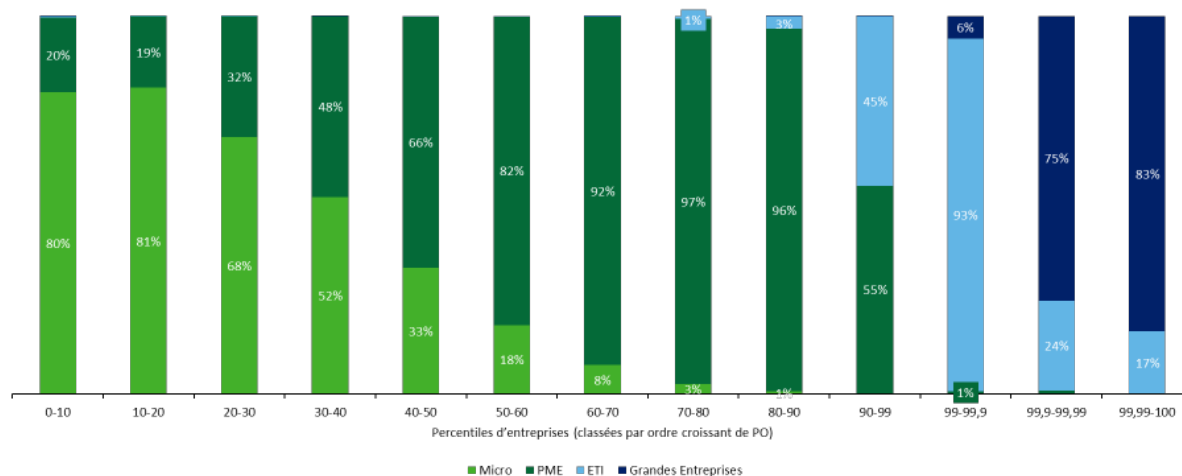
- le dernier 1 % (centile) s'acquitte de 53 % des prélèvements obligatoires ;
- le dernier 0,1 % (millième) contribue à hauteur de 29 % des prélèvements obligatoires ; et
- le dernier 0,05 % (demi-millième) concourt à 23 % des prélèvements obligatoires.

En montants absolus, 80 % des entreprises de notre échantillon paient moins de 1.000k€ de prélèvements obligatoires, tandis que :

- les entreprises du dernier décile (soit le top 12.000 de notre échantillon) s'acquittent d'au moins 2 M€ de prélèvements obligatoires ;
- les entreprises du dernier centile (soit le top 1.200) sont redevables d'au moins 23 M€ de prélèvements obligatoires ;
- les entreprises du dernier millième (soit le top 120) ont supporté au moins 167 M€ de prélèvements obligatoires ;
- les entreprises du dernier demi-millième (soit le top 60) paient au moins 342 M€ de prélèvements obligatoires ; et
- un faible nombre d'entreprises s'acquitte de prélèvements obligatoires négatifs. Il peut s'agir de sociétés mères d'intégration fiscale avec un produit d'IS issu de leurs filiales, d'entreprises reprenant des provisions d'IS ou d'entreprises de R&D qui bénéficient de larges crédits d'impôt (CIR, en particulier).

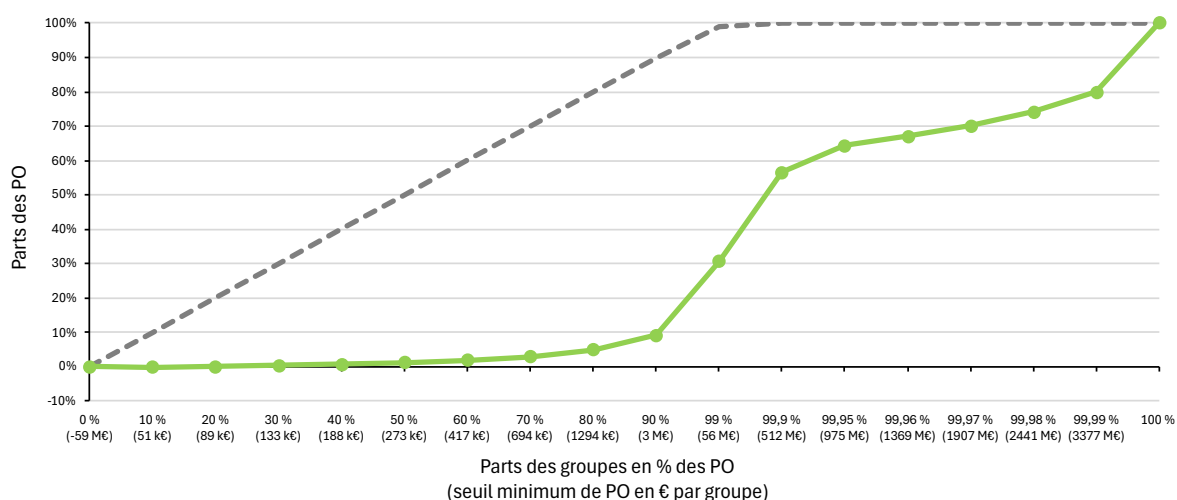
Afin d'identifier la typologie des principaux contributeurs en prélèvements obligatoires, la Figure 10 ci-dessous présente la composition de l'ensemble des quantiles par catégorie d'entreprises, Microentreprises, Petites et Moyennes Entreprises (« PME »), Entreprises de Taille Intermédiaire (« ETI ») et Grandes Entreprises (« GE »). Cette analyse montre que le dernier millième est composé en grande majorité d'ETI et, dans une moindre mesure, de Grandes Entreprises qui s'acquittent collectivement de 72 % des prélèvements obligatoires de notre échantillon.

Figure 10. Répartition des quantiles des prélèvements obligatoires des unités légales par catégorie d'entreprises



Une analyse similaire de la concentration des prélèvements obligatoires par groupe d'entreprises (au sens capitalistique<sup>48</sup>) 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 11 ci-dessous, le dernier décile contribue à 91 % des prélèvements obligatoires (contre 82 % pour les unités légales) et le dernier millième contribue pour 43 % (contre 29 % pour les unités légales).

Figure 11. Courbe de Lorenz des prélèvements obligatoires des groupes



Enfin, l'analyse par catégorie de prélèvements obligatoires de la Figure 12 ci-dessous montre une forte concentration générale, avec des nuances :

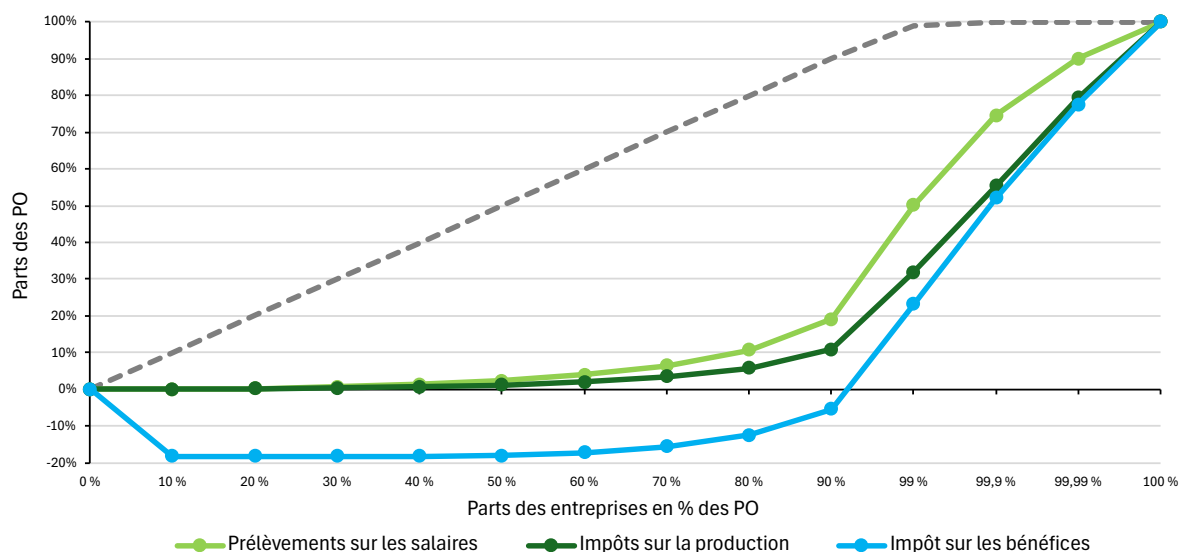
- Les prélèvements sur les salaires sont aussi concentrés que la moyenne des prélèvements obligatoires, le top 10 % des contributeurs représentent 81 % du montant total de prélèvements obligatoires sur les salaires.

<sup>48</sup> 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.



- Les impôts sur la production sont un peu plus concentrés que la moyenne des prélèvements obligatoires avec le dernier décile concourant à 89 % des impôts sur la production.
- Les impôts sur les bénéfices, applicables que si les résultats sont positifs, apparaissent extrêmement concentrés puisque le top 10 % représente le total des impôts sur les bénéfices.

Figure 12. Courbe de Lorenz des prélèvements obligatoires des unités légales par catégorie de prélèvements obligatoires



Notre échantillon comprenant plus d'une centaine de milliers d'entreprises, sur un total d'environ 5 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 revenu<sup>49</sup>).

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.

<sup>49</sup> Cf. Landais et al., *op. cit.*

Pour pallier cette difficulté, nous avons calculé des taux d'imposition pour chaque catégorie de prélèvements obligatoires, afin d'identifier de 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 puisque la CVAE, le principal impôt de production, était assis sur un proxy de VA, la VA fiscale) ; 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.

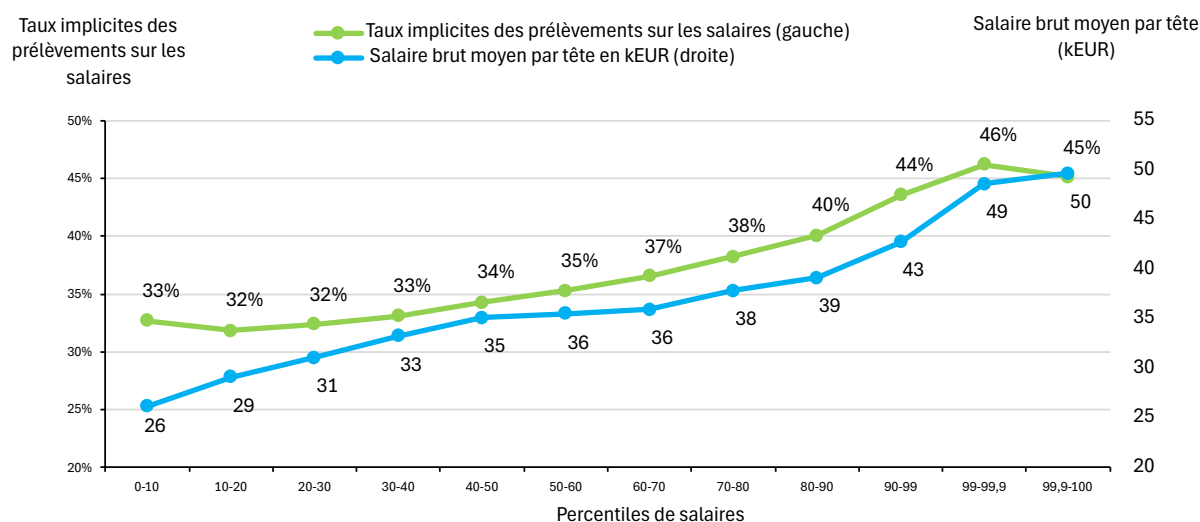
Pour chacune des catégories, seules les entreprises ayant une base positive au dénominateur (par exemple : VA, bénéfices, rémunérations) ont été retenues. Enfin, pour appréhender de potentiels effets spécifiquement liés au haut des assiettes, nous avons analysé plus particulièrement le dernier décile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

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

#### 4.2.1. Progressivité des prélèvements sur les salaires

La Figure 13 ci-dessous met en avant une très forte progressivité du taux implicite des prélèvements assis sur les salaires. Ce taux est situé à 33 % pour les entreprises du premier décile de salaires, et autour de 45 % pour le dernier millième, avec une hausse des taux graduelle et quasi-constante, avec une légère baisse au niveau du dernier millième. Cette progression suit ainsi celle des salaires bruts moyens par salarié, à l'exception d'une légère stagnation au septième décile.

Figure 13. 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 effectifs.

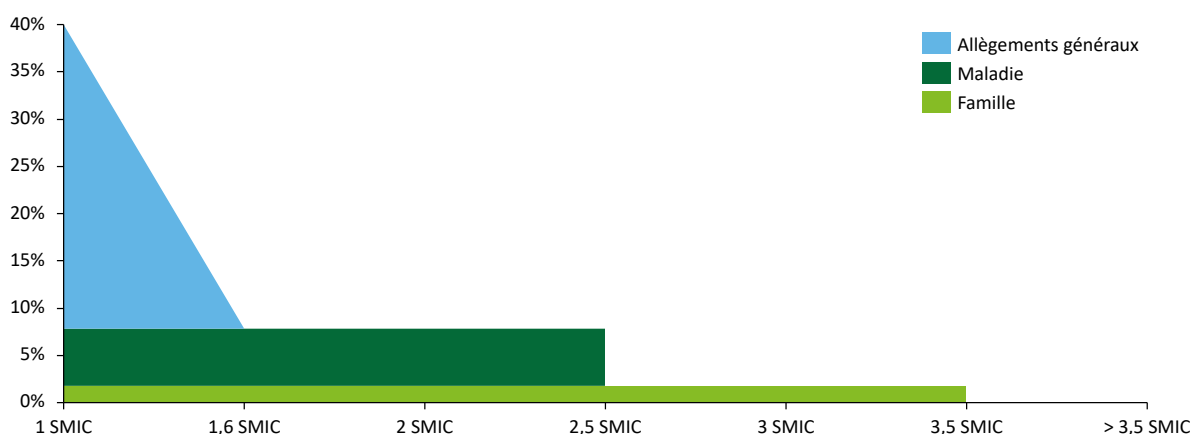
Plus précisément :

- 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 du salariés.
- 2- Les mesures de réduction du coût du travail, et notamment celles ciblées sur les bas salaires depuis le début des années quatre-vingt-dix, ont fortement contribué à réduire la charge fiscale pour les salaires autour du Smic<sup>50</sup> comme le résume la Figure 14 :
  - 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.

<sup>50</sup> 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.

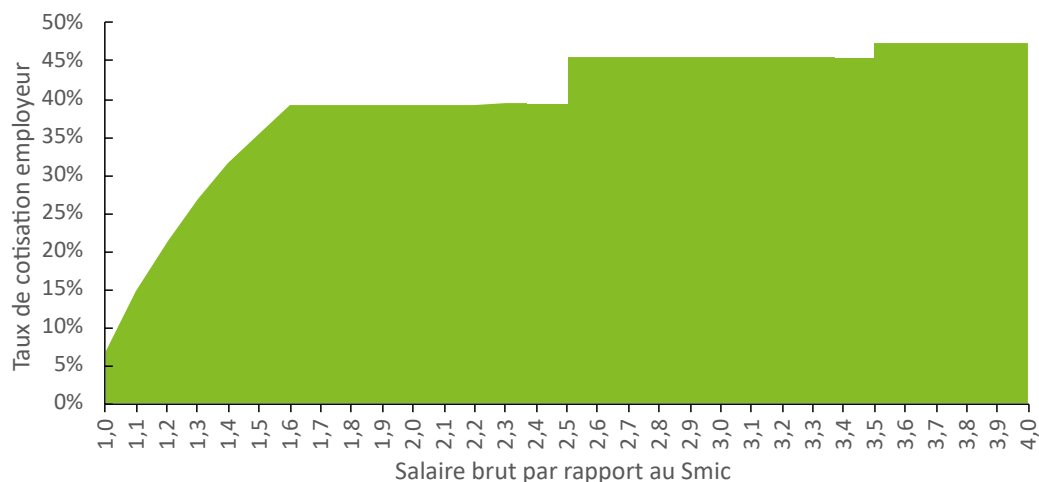
- En janvier 2019, la transformation du CICE en baisse de charges pérenne en 2019 a induit comptablement une hausse de l'impôt sur les sociétés, compensée en partie par un allègement de 6 points des cotisations sociales employeurs au niveau du Smic (avec un point de sortie à 1,6 fois le Smic, puis de manière dégressive jusqu'à 2,5 fois le Smic).
- En octobre 2019, le barème dégressif des allègements généraux est élargi à l'ensemble des cotisations d'assurance chômage, pour 4,05 points d'exonération supplémentaire au niveau du Smic.
- En janvier 2020, le taux d'exonération au niveau du Smic atteint 40,34 % en tenant compte des taux réduits correspondant à l'ancien CICE et à la loi Pacte (appelés « bandeaux » maladie et famille). Depuis 2020, les dispositifs d'exonération du coût du travail se sont stabilisés et ont connu peu d'évolutions majeures, sauf mesures temporaires liées à la COVID-19 pour réduire le coût du travail.

Figure 14. Allègements de cotisations sociales employeurs



Les allègements de cotisations patronales lesquels, s'ils sont favorables à l'emploi des moins qualifiés et à la compétitivité-coût du travail des entreprises françaises à l'international, ont tendance à modérer de manière excessive la progression salariale juste au-dessus du Smic. En effet, le mécanisme d'allègements de cotisations sociales employeurs a rendu le taux de cotisations sociales employeurs progressif en fonction du niveau de salaire, comme illustré dans la Figure 15. Le mécanisme prévoit ainsi quasiment aucun prélèvement au niveau du Smic, les allègements généraux diminuent ensuite rapidement jusqu'à 1,6 Smic (environ 34.400 € bruts annuels) avant de se transformer en allègements proportionnels de 6 points sur le taux d'assurance maladie et de 1,8 point sur le taux d'assurance famille pour les salaires jusqu'à 2,5 Smic (53.800 €) puis d'abaisser le seul taux d'assurance famille de 1,8 point jusqu'à 3,5 Smic (75.000 €) ; aucun allègement n'est prévu au-delà.

Figure 15. Taux de cotisations sociales employeurs en fonction du niveau de salaire exprimé en parts de Smic en 2024



Source : Bozo et Wasmer (2024). Lecture : le taux de cotisation employeur au niveau du Smic est de 6,9 %.

L'effet des allègements généraux sur les cotisations sociales employeurs est amplifié par la dynamique relative du Smic par rapport à l'inflation :

- En phase inflationniste (2022-2023), les revalorisations automatiques du Smic ont été fréquentes et rapides (hausse cumulée de +13,5 % entre janvier 2021 et mai 2023) ; au 2<sup>e</sup> trimestre 2023, le Smic progressait de +6,2 % sur un an, contre +4,6 % pour le salaire moyen par tête. Cette dynamique a accru la part de salariés « rattrapés » par le Smic (jusqu'à 17,3 % au 1<sup>er</sup> janvier 2023), comprimant le bas de la distribution salariale et élargissant mécaniquement la masse salariale éligible aux allègements, ce qui pèse à la baisse sur le ratio de cotisations<sup>51</sup>.
- En phase de désinflation (2024), le Smic a ralenti : au 2<sup>e</sup> trimestre 2024, il n'augmentait plus que de +1,1 % sur un an, tandis que les salaires « au-dessus du bas de grille » continuaient de progresser plus vite (+2,8 % pour le salaire moyen par tête ; +2,9 % pour le salaire mensuel de base). Cette décompression relative réduit la part de rémunérations dans la zone d'allègement et se traduit, toutes choses égales par ailleurs, par un redressement du poids des cotisations employeurs<sup>52</sup>.

Enfin, si les salariés 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.

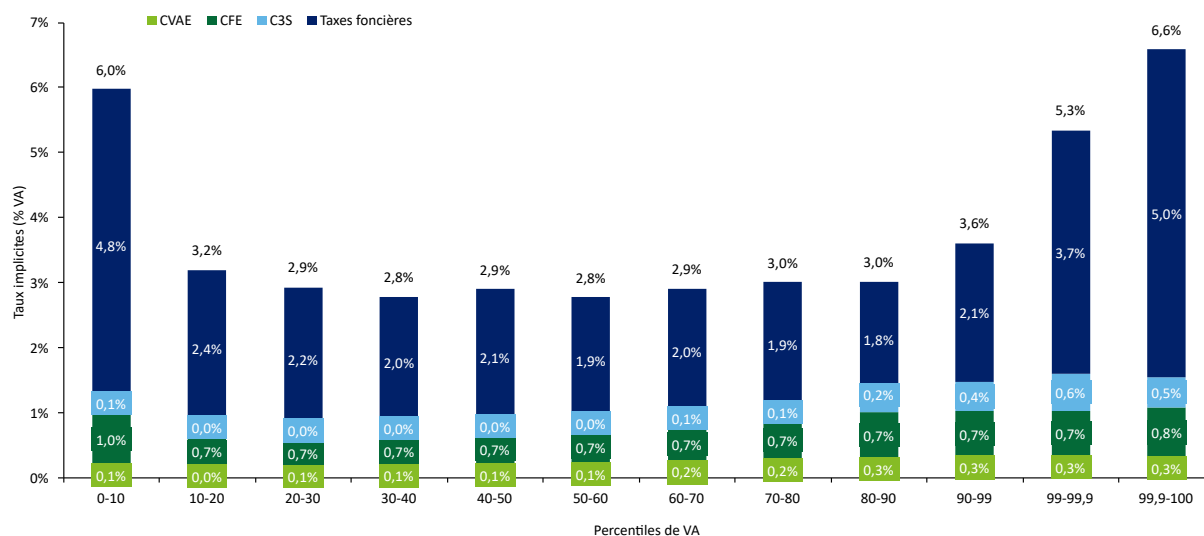
#### 4.2.2. Progressivité des impôts sur la production

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 :

<sup>51</sup> Rapport du groupe d'experts (2023), *Salaire minimum interprofessionnel de croissance*, Novembre 2023, Haut-commissariat à la Stratégie et au Plan. <https://www.strategie-plan.gouv.fr/publications/groupe-dexperts-smic-rapport-2023>

<sup>52</sup> Rapport du groupe d'experts (2024), *Salaire minimum interprofessionnel de croissance*, Novembre 2024, Haut-commissariat à la Stratégie et au Plan. <https://www.strategie-plan.gouv.fr/publications/groupe-dexperts-smic-rapport-2024>

Figure 16. Progressivité des taux implicites des impôts sur la production par rapport à la VA



Lecture : Au sein du premier décile (0-10), le taux d'imposition sur la production est de 6 % composé de 4,8 % de taxes foncières, de 1,0 % de CFE, de 0,1 % de CVAE et de 0,1 % de C3S.

Les entreprises du premier décile en termes de valeur ajoutée (c'est-à-dire les 10 % 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.

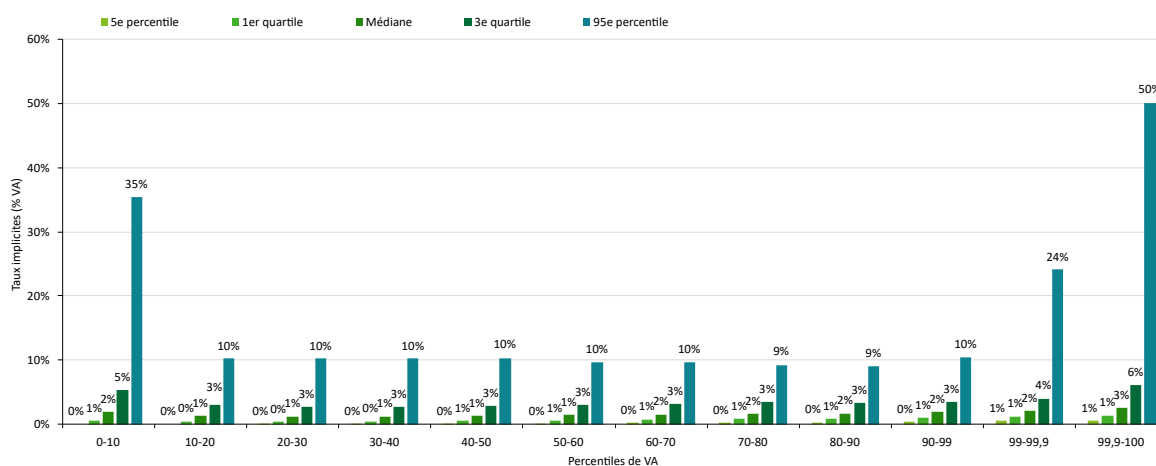
La progressivité des impôts sur la production, observable à partir du 6<sup>e</sup> décile, vient principalement du fait que les impôts frappant les soldes intermédiaires de gestion (« SIG »), notamment la CET et la C3S, sont soit progressifs (la CVAE, bien qu'assise sur la valeur ajoutée fiscale, a 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 CVAE<sup>53</sup> : 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 millième, 25 % des entreprises ont un taux implicite d'impôts de production inférieur à 1 % et 25 % ont un taux supérieur à 6 %, tandis que 5 % d'entre elles ont un taux supérieur à 50 %. Ce taux élevé au niveau du dernier millième s'explique par une hausse de l'assiette de la clause de sauvegarde en 2023 et 2024, ayant eu pour conséquence directe d'augmenter le taux de prélèvements obligatoires des entreprises du secteur pharmaceutique, exploitants ou distributeurs (cf. *infra*, §4.4.1.2). Ainsi, à valeur ajoutée équivalente, le poids des impôts de production dans la valeur ajoutée peut fluctuer de manière considérable, comme le montre la Figure 17.

Figure 17. Distribution des taux implicites des impôts sur la production, en % de la VA



Lecture : au sein du premier décile, 5 % des entreprises ont un taux implicite d'impôts sur la production nul, 25 % ont un taux inférieur à 1 %, 50 % ont un taux inférieur à 2 %, 75 % ont un taux inférieur à 5 % et 95 % ont un taux inférieur à 35 %.

#### 4.2.3. Progressivité des impôts sur les bénéfices

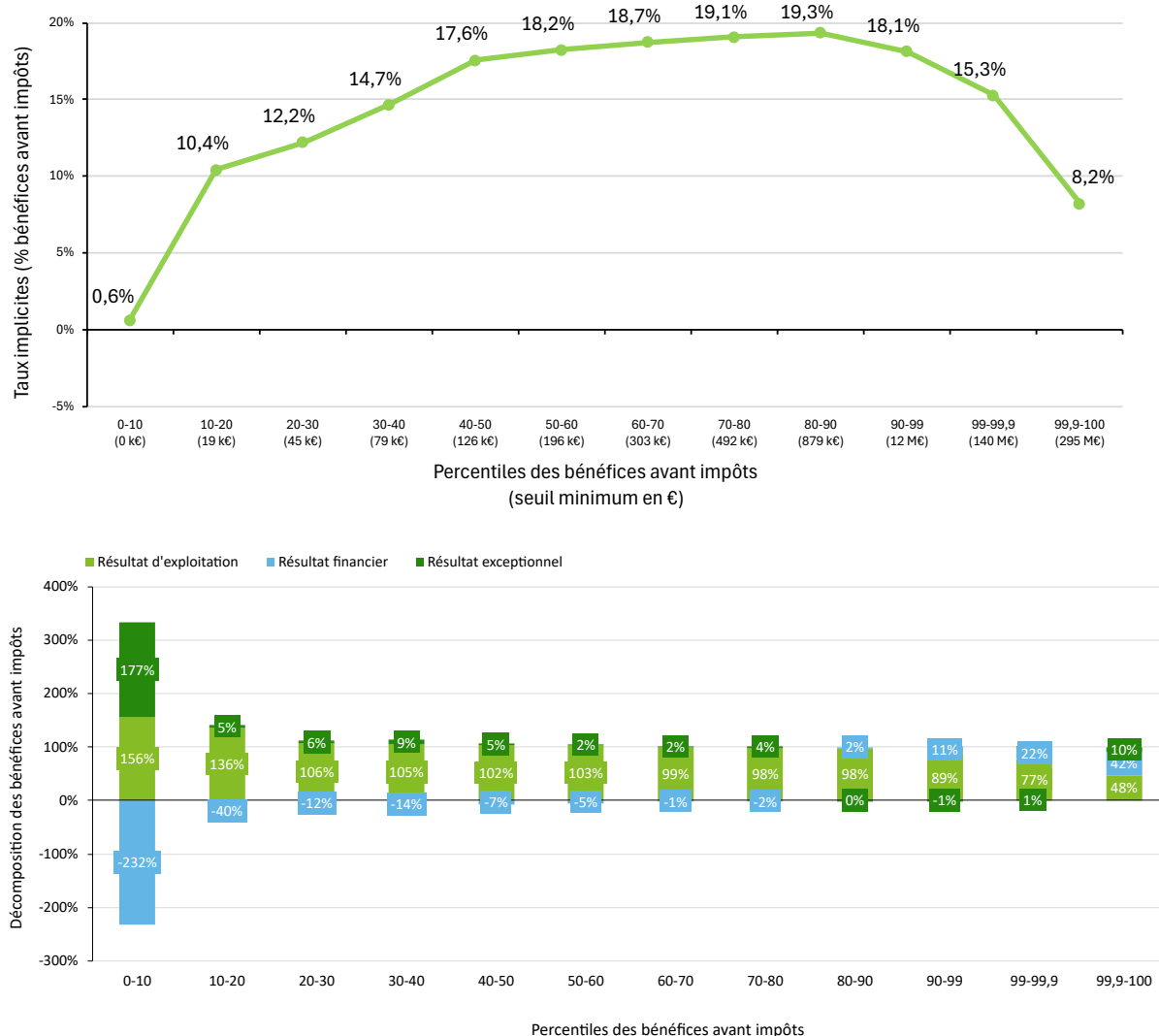
Concernant les impôts sur les bénéfices, la courbe de progressivité (Figure 18) est croissante jusqu'au 9<sup>e</sup> décile. Cette progressivité peut s'expliquer par l'existence d'un taux réduit sur une première tranche pour les PME éligibles (15 % sur la tranche des bénéfices inférieure ou égal à 42.500 € pour les entreprises dont le chiffre d'affaires n'excède pas 10 M€), puis l'application d'un taux normal au-delà (25 % sur la tranche supérieure).

A ceci s'ajoute une contribution sociale additionnelle (CSA) à hauteur de 3,3 % de l'IS pour les sociétés réalisant un chiffre d'affaires de plus de 7,63 M€ et 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 €).

<sup>53</sup> 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.

L'effet de ces taux réduits sur la progressivité est observable jusqu'au 9<sup>e</sup> décile, puis les taux implicites d'impôts diminuent pour atteindre 18,1 % pour les 10 % d'entreprises ayant le montant de bénéfices avant impôts le plus élevé, puis 15,3 % pour le dernier centile et 8,2 % dans le dernier millième.

Figure 18. Progressivité des impôts sur les bénéfices par rapport aux bénéfices avant impôts (haut) et décomposition des bénéfices avant impôts (bas)



Lecture : (i) Les 10 % des entreprises réalisant les plus faibles bénéfices avant impôts (premier décile ; 0-10) ont un taux implicite d'imposition de 0,6 % ; les 10 % des entreprises réalisant les bénéfices avant impôts les plus élevés (dernier décile ; 90-99) ont un taux implicite d'imposition de 18,1 %. (ii) La décomposition des bénéfices avant impôts des entreprises du premier décile indique qu'ils sont composés à 156 % du résultat d'exploitation, à 177 % du résultat exceptionnel et à -232 % du résultat financier.

Bien que le taux normal de l'IS soit fixé à 25 % (article 219 du CGI), auquel s'ajoute la CSB de 3,3 %, le taux implicite calculé en rapportant l'IS dû au résultat avant impôts peut s'en écarter pour deux séries de raisons :

- D'une part, **le résultat avant impôts n'est pas l'assiette fiscale** : le bénéfice fiscal est obtenu à partir du résultat comptable *via* des rectifications extra-comptables :
  - réintégrations de charges non déductibles : amendes et pénalités, dépenses somptuaires, provisions non déductibles, fraction d'intérêts financiers non déductible, etc. ;



- déductions d'éléments non imposables ou déjà imposés : dividendes intragroupe relevant du régime mère-fille (hors quote-part de frais et charges), plus-values sur titres de participation (hors quote-part), produits exonérés/neutralisés au titre de régimes spécifiques, déficits reportables imputés, etc. ;
- imputation des déficits reportables en avant.

En outre, la composition du résultat avant impôts peut créer un effet d'optique : pour les grandes entreprises, souvent des têtes de groupes (multinationaux), les dividendes et plus-values de cession (inscrits dans le résultat financier) reçus de leurs filiales peuvent accroître le dénominateur, alors que ces produits sont largement exonérés au titre du régime « mère-fille » afin d'éviter les doubles impositions (seule une quote-part de frais et charges est réintégrée en France<sup>54</sup>).

- D'autre part, **l'IS dû n'est pas mécaniquement égal à 25 % de l'assiette fiscale plus la CSB** :
  - il existe des taux et régimes spécifiques (outre la tranche à 15 % : taux réduits sur certains résultats, dont le résultat net éligible à l'IP Box imposé séparément à 10 % et les plus-values de cession de titres de sociétés à prépondérance immobilière cotées imposées à 19 %), et
  - l'impôt facial peut être diminué par des crédits d'impôt (tels que le CIR) et par des mécanismes de créances (report des déficits en arrière) lors de la liquidation.

L'IPP distingue à cet égard plusieurs concepts (impôt « brut », puis impôt « net » après prises en compte des reports et dispositifs) et montre que ces mécanismes contribuent à l'écart entre taux statutaire et taux implicite ainsi qu'à son hétérogénéité selon la taille<sup>55</sup>. Enfin, des facteurs ponctuels (par exemple des dégrèvements ou régularisations à la suite de contentieux) peuvent affecter l'IS enregistré sur un exercice donné sans refléter l'imposition normale du bénéfice fiscal au titre de cet exercice.

Ainsi, la baisse du taux implicite dans le haut du spectre est principalement liée à la réception de dividendes intragroupe, tandis que les taux faibles observés dans les premiers déciles peuvent s'expliquer par des crédits d'impôt octroyés aux entreprises qui réalisent un profit très faible.

---

<sup>54</sup> 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. La quote-part est réduite à 1 % en cas d'intégration fiscale ou, depuis fin 2023, pour des sociétés européennes dites « intégrables », à condition que la société distributrice appartienne à la société mère depuis plus d'un exercice et que le capital détenu à plus de 95 %.

Les plus-values de cession de titres d'une filiale par sa société mère (qui en détenait au moins 5 % du capital social et depuis au moins deux ans) sont exonérées d'impôts à hauteur de 88 % de leur montant, seule une quote-part de frais et charges égale à 12 % du montant de ces plus-values étant alors imposée.

<sup>55</sup> Cf. Bach et al., *op. cit.*

Enfin, certaines entreprises peuvent être intégrées fiscalement (si elles sont détenues à plus de 95 % par une société mère française) : l'IS étant alors établi sur le résultat fiscal dans le périmètre du groupe et réparti en fonction de la contribution conventionnelle (par exemple, en effectifs) de chaque entreprise intégrée, les entreprises peuvent avoir des crédits ou des débits d'impôts par rapport à leur société mère qui, elle seule, est redevable de l'IS.

#### **Encadré 2 : Réduction de la QPFC à 1 % pour les sociétés européennes**

En 2024, les produits de participation ont nettement augmenté (+60 % au total, à périmètre constant par rapport à 2023 dans notre panel de SNF), ce qui traduit très probablement une hausse des dividendes remontés par les filiales aux sociétés françaises.

L'explication principale la plus plausible est la baisse du coût fiscal des flux de dividendes intra-européens : dans le régime mère-fille, les dividendes sont quasiment exonérés, mais une fraction forfaitaire est réintégrée dans le résultat fiscal au titre des frais et charges (la quote-part de frais et charges, ou QPFC). Or, à partir de 2024 (exercices clos à compter du 31 décembre 2023), le passage d'une QPFC de 5 % à une QPFC réduite de 1 % pour les flux de dividendes intra-européens versés par des filiales dont le capital est détenu à, au moins, 95 % a nettement abaissé le « frottement » fiscal : à dividende inchangé, la base imposable associée est divisée par cinq. Cette modification rend mécaniquement plus attractives les remontées de dividendes entre entités européennes.

La hausse des produits de participation imposables à 0,25 % (QPFC de 1 % x le taux d'IS de 25 %) est ainsi reflétée dans le faible taux implicite d'imposition des bénéfices dans les derniers centiles.

### 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 s'intéresse maintenant plus largement à la forme de leurs distributions dans l'économie française. Il s'agit, dans cette section, de comprendre si la distribution est très resserrée autour de sa moyenne, c'est-à-dire si une majorité d'entreprises 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 est réalisée en trois étapes : tout d'abord, nous cherchons à trouver la meilleure mesure de la capacité contributive des entreprises. Nous donnons ensuite des représentations graphiques des taux implicites d'imposition et de ses composantes par catégorie de prélèvements obligatoires. Enfin, nous recourons 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

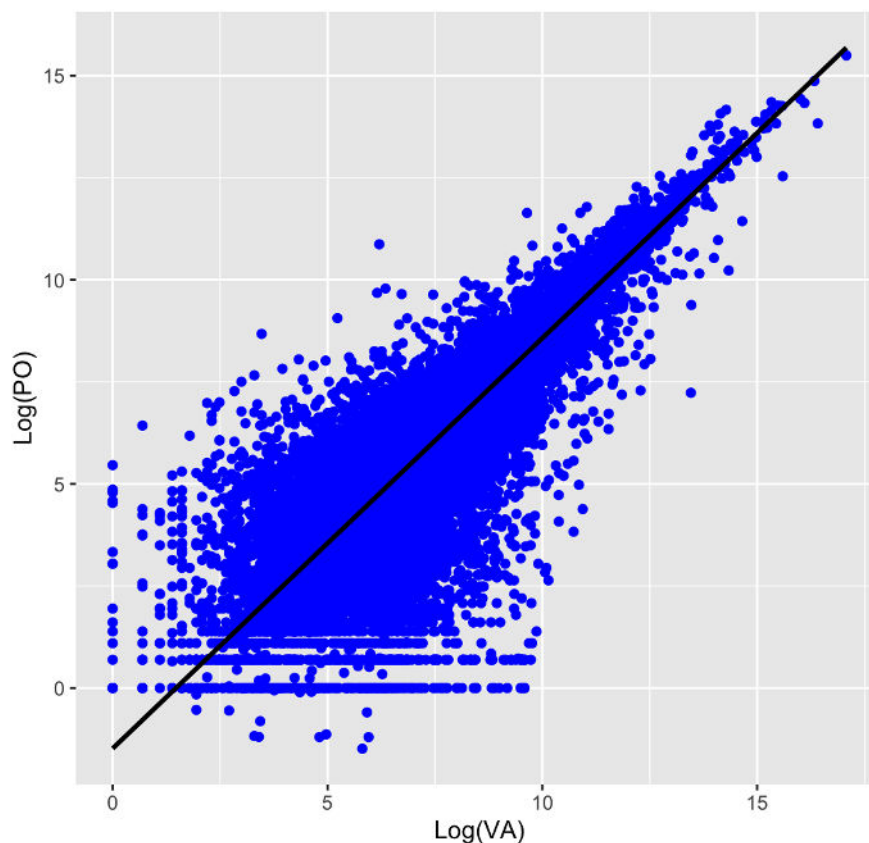
Le taux de contribution est le ratio, ou quotient, des prélèvements obligatoires payés au regard d'une mesure de la capacité contributive de l'entreprise.

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 ci-dessous une très forte corrélation positive entre les valeurs ajoutées des entreprises et leurs montants d'imposition (à plus de 90 %). 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

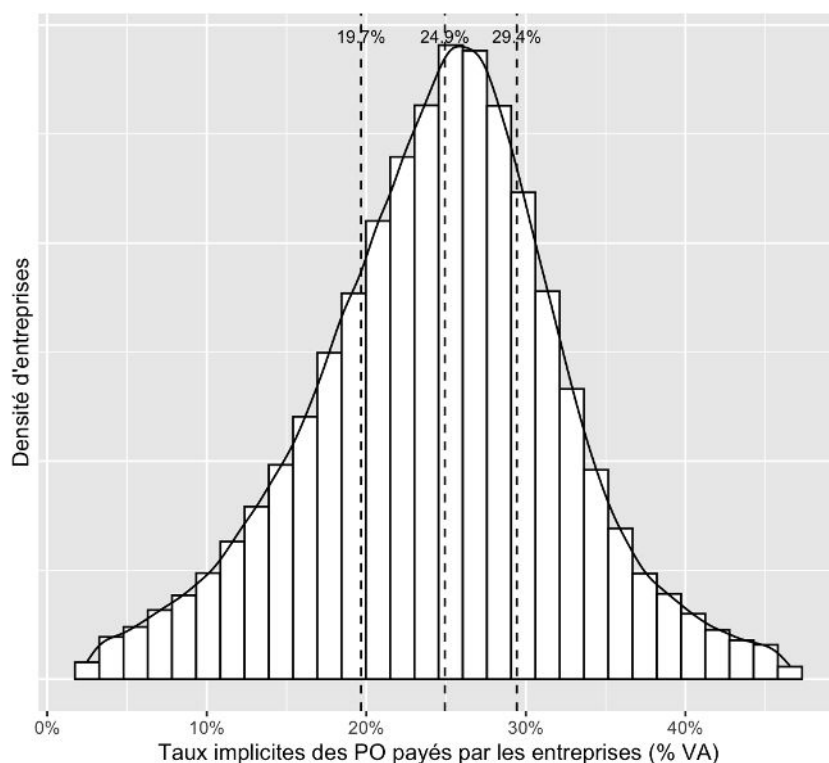


*Note : On applique une échelle logarithmique aux variables PO et VA, dont l'étendue est importante, afin de pouvoir les considérer sur un ordre de grandeur comparable. Cette fonction facilite la lecture des données tout en conservant leurs tendances d'évolution.*

#### 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 de 25 %, avec une forte dispersion. Les entreprises de notre échantillon paient des prélèvements obligatoires compris entre 2,5 % et 46,6 % 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 19,7 % et 29,4 % de la VA, avec une médiane à 24,9 %.

### Encadré 3 : 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<sup>er</sup> 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<sup>e</sup> 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 d'environ 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 :

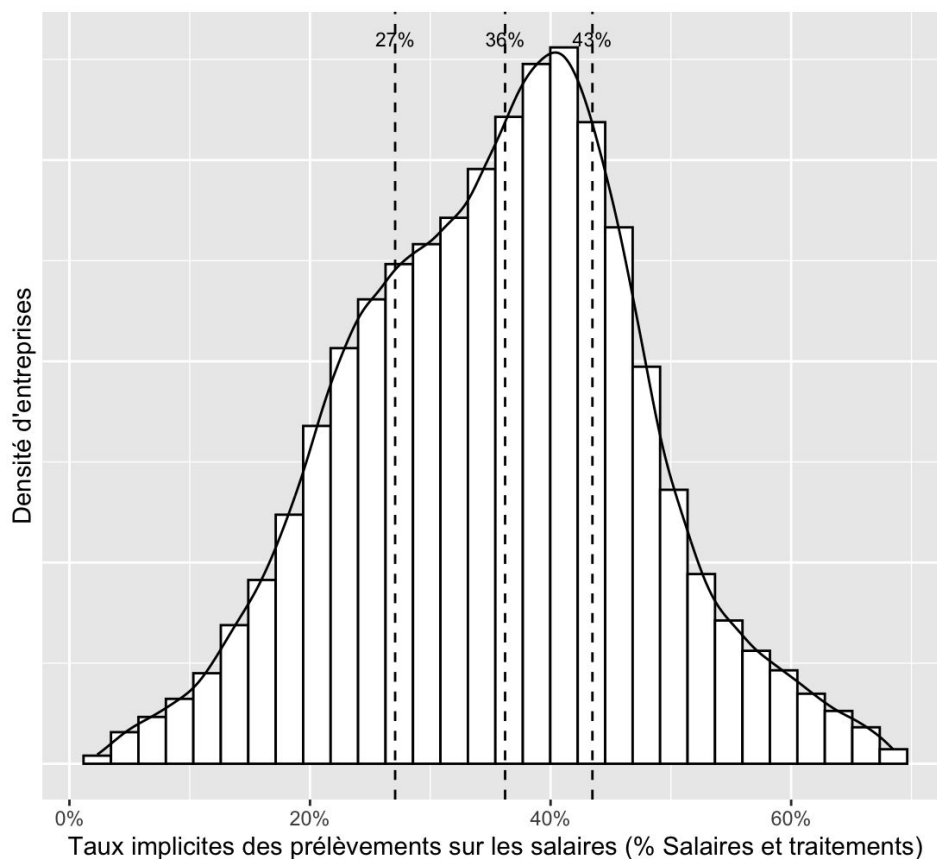
- La distribution des taux des prélèvements assis sur la masse salariale (Figure 21) a une forme semblable à celle des taux de PO/VA globaux, avec une dispersion qui apparaît encore plus importante, les prélèvements obligatoires allant de 10 % à 60 %<sup>56</sup> des salaires ;
- La distribution des taux d'impôts de production (Figure 22) est plus resserrée et montre une forte concentration des entreprises autour des taux compris en 0 %<sup>57</sup> et 2,5 % 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 7 % de leur valeur ajoutée ;

<sup>56</sup> 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).

<sup>57</sup> 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.

- Enfin, la distribution des taux d'impôts sur les bénéfices<sup>58</sup> (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)



<sup>58</sup> 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)

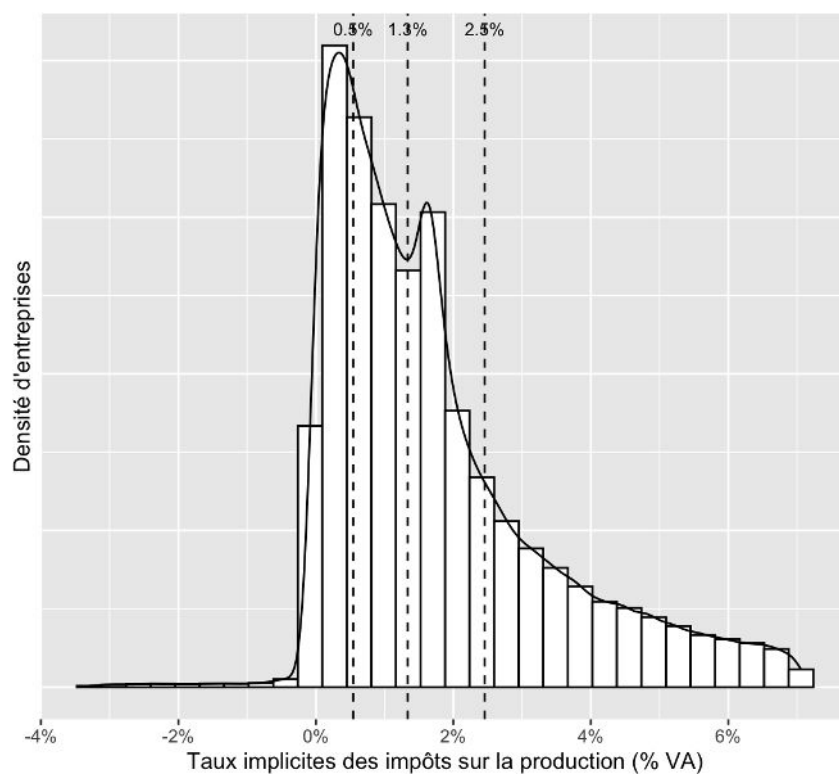
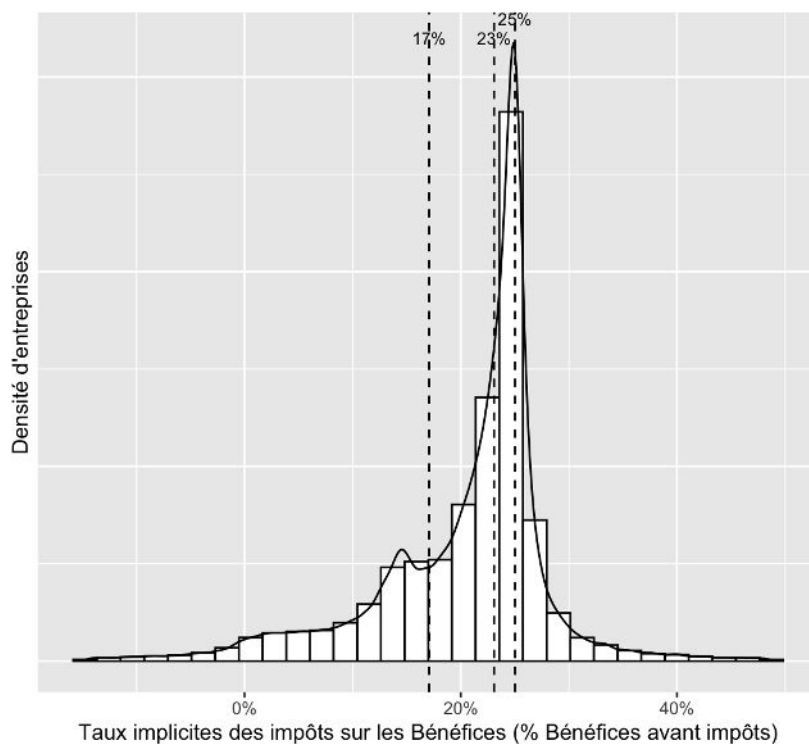


Figure 23. Densité des impôts sur les bénéfices payés par les entreprises (% des bénéfices avant impôts)





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 l'importante dispersion des taux implicites d'imposition représentée en Figure 20, nous avons 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 groupe<sup>59</sup> est implantée.

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

- En contribuant à expliquer 78,5 % 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. Par ailleurs, la contribution du facteur travail au taux de PO/VA semble supérieure pendant les années désinflationnistes (2024) que pendant les années inflationnistes (2022 et 2023) :
  - en phase d'inflation, l'inflation pousse davantage de salariés dans la zone d'allègements à partir du Smic et réduit mécaniquement la part des cotisations employeurs dans la VA ;
  - en phase de désinflation, la progression des salaires au-delà du Smic reprend le dessus tandis que le Smic ralentit, ce qui réduit la part de la masse salariale située dans la zone d'allègements dégressifs et renchérit mécaniquement la contribution des cotisations employeurs au ratio PO/VA.

<sup>59</sup> 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.

- Le secteur d'activité a également un effet déterminant sur l'hétérogénéité des taux implicites d'imposition<sup>60</sup>, toutefois bien 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.
- Le coefficient de la variable « nationalité du groupe » est également significatif mais son effet sur les différences de taux d'imposition reste marginal. En pratique, l'origine géographique seule du groupe (française ou étrangère) auquel appartient l'entreprise a très peu d'incidence sur les différences de taux de PO/VA.
- En conclusion, la majorité 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 différents résultats, concernant l'effet d'appartenance à un secteur d'activité, à la nationalité et à la taille de l'entreprise, seront détaillés 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.

Une comparaison de deux entreprises situées dans la même classe (même secteur et taux de salaires/VA comparables) est 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.

---

<sup>60</sup> 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 de 10 % sur le taux de PO/VA.

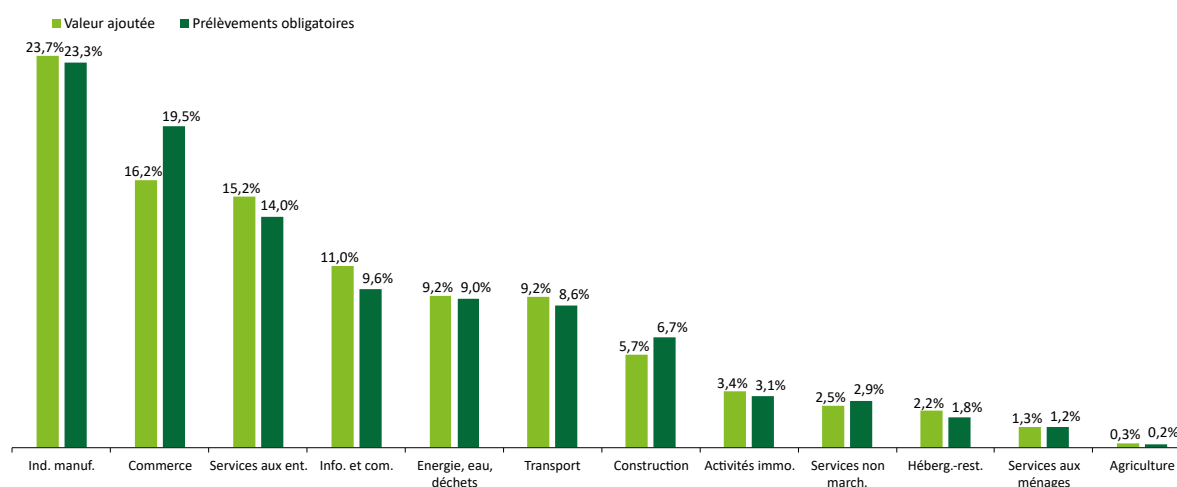
#### 4.4.1. Analyse par secteur d'activité

##### 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.

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 16,2 % de la valeur ajoutée de l'échantillon et 19,5 % des prélèvements obligatoires.

On peut relever à partir de cette répartition que les secteurs du commerce, de la construction et des services non marchands participent davantage au paiement des prélèvements obligatoires que leur poids économique. Au contraire, les autres secteurs ont une part dans la VA de l'échantillon étudiée supérieure ou égale à leur contribution fiscale.

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

	VA	PO	Prélèvements sur les salaires	Impôts sur la production	Impôts sur les bénéfices
Agriculture	0,3%	0,2%	0,3%	0,1%	0,4%
Energie, eau, déchets	9,2%	9,0%	5,6%	18,5%	13,1%
Industrie manufacturière	23,7%	23,3%	24,7%	15,6%	27,7%
Construction	5,7%	6,7%	8,2%	2,1%	5,0%
Commerce	16,2%	19,5%	15,6%	27,3%	26,4%
Transport	9,2%	8,6%	9,3%	8,8%	5,1%
Hébergement-restauration	2,2%	1,8%	2,0%	1,4%	1,7%
Info. et com.	11,0%	9,6%	11,2%	7,0%	5,1%
Activités immobilières	3,4%	3,1%	1,3%	9,0%	3,6%
Services aux entreprises	15,2%	14,0%	17,1%	7,0%	9,2%
Services non marchands	2,5%	2,9%	3,3%	2,2%	1,5%
Services aux ménages	1,3%	1,2%	1,4%	0,8%	1,2%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

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, l'immobilier et l'énergie-eau-déchets contribuent bien plus que leur poids dans la valeur ajoutée. A l'inverse certains secteurs tels que l'industrie manufacturière, l'information-communication ou encore 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.

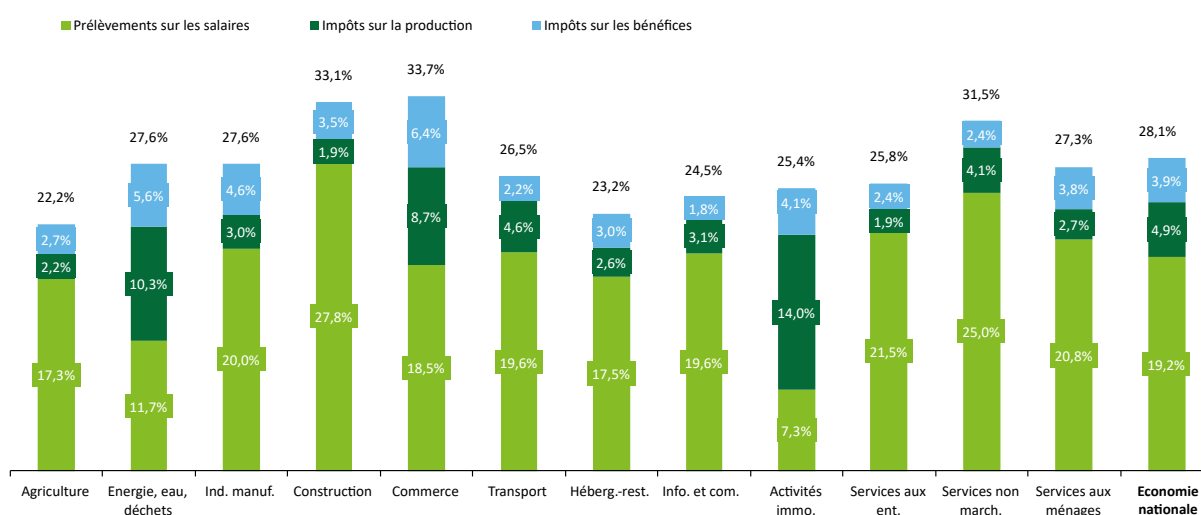
De même, pour ce qui concerne le paiement des impôts sur les bénéfices, le commerce se caractérise, à nouveau, par une contribution à l'IS élevée à hauteur de 26,4 %, alors que le secteur génère un peu plus de 16 % de la VA de l'échantillon étudié ; ce déséquilibre est aussi observable dans une moindre mesure pour les secteurs de l'énergie, eau, déchets et de l'industrie manufacturière. A l'inverse, les services aux entreprises, l'information-communication et le transport (dont les activités de fret maritimes sont assujetties à une taxe au tonnage) participent relativement peu à l'IS par rapport à leur poids dans la valeur ajoutée. 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 de plusieurs secteurs, dont les secteurs de la construction et des services aux entreprises, supérieure à leur participation économique respective, en raison de leur intensité en travail. Cela corrobore 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 en 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, en % de la VA



Lecture : Le secteur de l'Agriculture affiche un taux de contribution moyen de 22,2 % de la VA, composé pour 17,3 % de prélèvements sur les salaires, pour 2,2 % d'impôts sur la production et pour 2,7 % d'impôts sur les bénéfices.

On constate également que le taux moyen de l'économie nationale est de l'ordre de 28,1 %, avec certains secteurs proches, certains secteurs très au-dessus, et certains secteurs très au-dessous.

- Le secteur du commerce affiche le taux de contribution le plus élevé (33,7 %). Le facteur le plus notable pour expliquer la première position de ce secteur est la hausse de l'assiette de la clause de sauvegarde pour les distributeurs de médicaments depuis 2023. En effet, cette mesure destinée à réguler leurs chiffres d'affaires et fortement renforcée par les lois de financement de la Sécurité sociale pour 2023 et 2024 a eu pour conséquence directe d'augmenter leur taux de prélèvements obligatoires.
- Les secteurs de la construction et des services non marchands affichent également des taux de contribution plus élevés que ceux de l'économie nationale dans son ensemble, avec des ratios PO/VA supérieurs à 30 %.
- Les taux de contribution de l'énergie, eau, déchets, de l'industrie manufacturière, des services aux ménages et du transport se situent proche des 28 % et donc du taux moyen de l'économie nationale.

- Les services aux entreprises, les activités immobilières, le secteur de l'information-communication, l'hébergement-restauration et l'agriculture présentent les taux moyens les plus faibles, de l'ordre de 22-26 %.

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 4 : 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 :

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

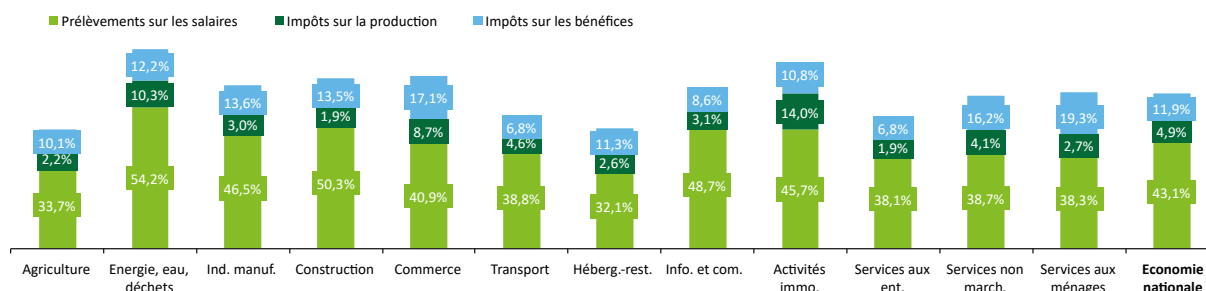
Où  $PO$  représente le montant d'un type de prélèvements obligatoires (par exemple les prélèvements sur les salaires),  $VA$  est la valeur ajoutée et  $Base$  est l'assiette fiscale correspondante (par exemple, les salaires).

- Le terme de gauche de 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 fiscale (salaires ou bénéfices avant impôts) 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.

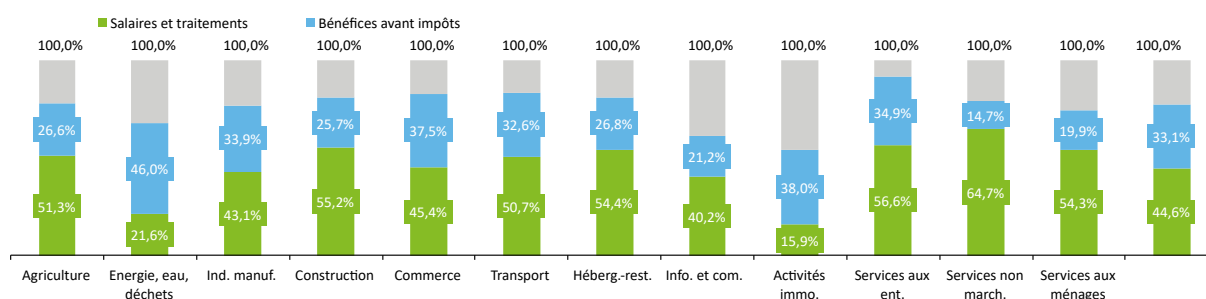
Par exemple, dans le Commerce, le taux de 18,5 % des prélèvements sur les salaires en % de la valeur ajoutée provient de la conjonction d'un taux de prélèvements sur salaires dans la moyenne (40,9 %) et d'une part importante du travail dans la valeur ajoutée (45,4 %).

La décomposition entre les différentes catégories d'impôts ainsi que la répartition de la VA sont illustrées dans les Figure 26 et Figure 27, respectivement.

Figure 26. Effets de taux en % des assiettes fiscales respectives<sup>61</sup>

Lecture : Les prélèvements sur les salaires dans l'Agriculture s'élèvent en moyenne à 33,7 % des salaires et traitements, les impôts sur la production à 2,2 % de la valeur ajoutée, et les impôts sur les bénéfices à 10,1 % des bénéfices avant impôts.

Figure 27. Effets de bases en % de la VA



Lecture : La valeur ajoutée de l'Agriculture se compose en moyenne de 51,3 % de salaires et traitements et de 26,6 % de 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 (> 30 %) :
  - Le taux élevé du commerce tient à trois raisons :
    - Le taux élevé des impôts de production (8,7 %), lié aux taxes spécifiques, comme la Tascom et les taxes pharmaceutiques, et au poids de la C3S dans ce secteur, comme on le verra au Chapitre 5.
    - 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 bénéfices, et une part importante de sa VA est allouée aux salaires et aux profits. Le secteur du commerce est ainsi exposé à toutes les catégories de prélèvements obligatoires.
  - Le taux implicite de la construction s'explique par sa forte intensité en travail (55,2 %) et un taux de cotisations sociales employeurs particulièrement élevé (50,3 %), probablement lié à ses conventions collectives.
  - Le taux implicite des services non marchands s'explique surtout par sa très forte intensité en travail (> 60 %).
- Pour les secteurs qui affichent des taux de contribution moyens (entre 26 % et 30 %) :

<sup>61</sup> Pour rappel : bénéfices avant impôts pour les impôts sur les bénéfices, valeur ajoutée pour les impôts sur la production et « salaires et traitements » pour les prélèvements sur les salaires.

- 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 plus élevé (10,3 %) que la majorité des autres secteurs, 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).
- Le taux de l'industrie manufacturière peut s'expliquer par différents facteurs :
  - Le taux des prélèvements sur les salaires (46,5 %) 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 bénéfices dans la moyenne de l'économie nationale.
- Les services aux ménages affichent un taux moyen de PO/VA dans la moyenne (27,3 %), le faible taux de cotisations sur une masse salariale relativement large étant compensé par une imposition des bénéfices élevée.
- S'agissant du secteur du transport, la bonne santé de l'activité ainsi que la taxation au tonnage (et non sur les bénéfices) pour les sociétés maritimes contiennent le taux de contribution.
- Pour les secteurs qui affichent des taux de contribution plus faibles (< 26 %) :
  - Le secteur des services aux entreprises présente une contribution globale moyenne, avec un faible taux implicite d'impôts sur les bénéfices (6,8 %). 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.
  - Le taux également relativement modéré des activités immobilières s'explique principalement par sa très faible intensité en travail et, ce, malgré l'importance des taxes foncières.
  - La faiblesse du taux de contribution du secteur de l'information et de la communication 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.
  - Le secteur de l'hébergement-restauration présente un faible taux de cotisation du fait de sa propension à employer des saisonniers et une faible rentabilité en 2024 malgré la reprise progressive de son activité, l'impact de la pandémie de COVID-19 puis l'inflation passagère ayant visiblement marqué le secteur d'activité dans la durée.
  - Le secteur de l'agriculture a des taux de PO rapportés à leurs assiettes respectives relativement faibles pour chacune des catégories de prélèvements obligatoires.



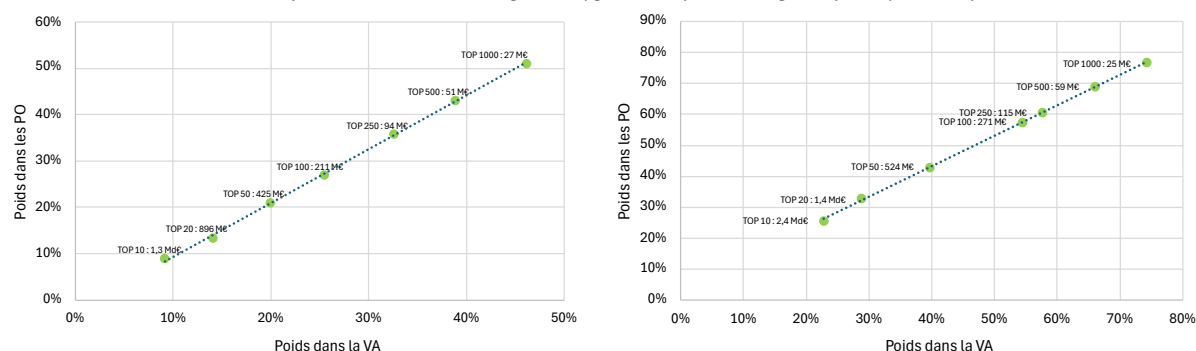
## 4.4.2. Analyse par taille d'entreprise

### 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 prélèvements obligatoires réalisent environ 25,5 % de la VA de l'échantillon étudié et supportent 27,0 % des prélèvements obligatoires au global. Cet alignement, représenté en Figure 28, illustre non seulement la concentration, mais aussi justifie le choix de la VA comme déterminant primaire des prélèvements. Cela vient, pour 2024, confirmer l'analyse réalisée par l'Afep, mentionnée précédemment dans ce rapport (cf. §3.4).

Figure 28. Poids des entreprises dans la valeur ajoutée et dans les prélèvements obligatoires directs pour les unités légales (gauche) et les groupes (droite)

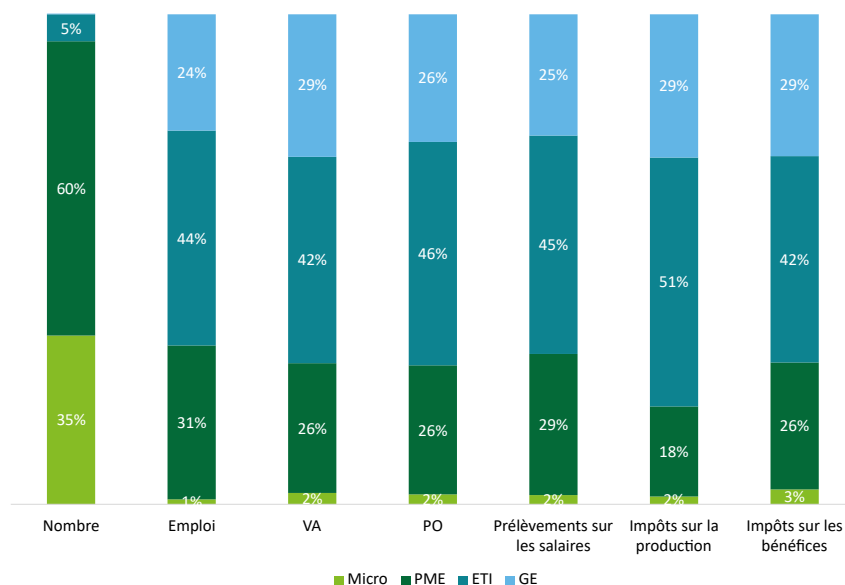


Lecture : Les dix premières entreprises françaises (TOP 10) en termes de prélèvements obligatoires représentent autour de 9,1 % du total de la valeur ajoutée et environ 8,9 % du total des prélèvements obligatoires directs. Par ailleurs, le seuil minimum de prélèvements obligatoires directs dans le TOP 10 s'élève à 1,3 Md€.

### 4.4.2.2. Répartition par taille d'entreprise

Dans la Figure 29, nous représentons pour chaque groupe de taille (tel que défini par l'Insee) la VA générée par les entreprises de notre échantillon, leur contribution à l'emploi ainsi que les prélèvements obligatoires totaux payés par catégorie.

Figure 29. Répartition de l'emploi, de la VA et des prélèvements obligatoires par taille d'entreprise



Lecture : Les grandes entreprises représentent 29 % du total de la valeur ajoutée et 26 % du total des prélèvements obligatoires en France.

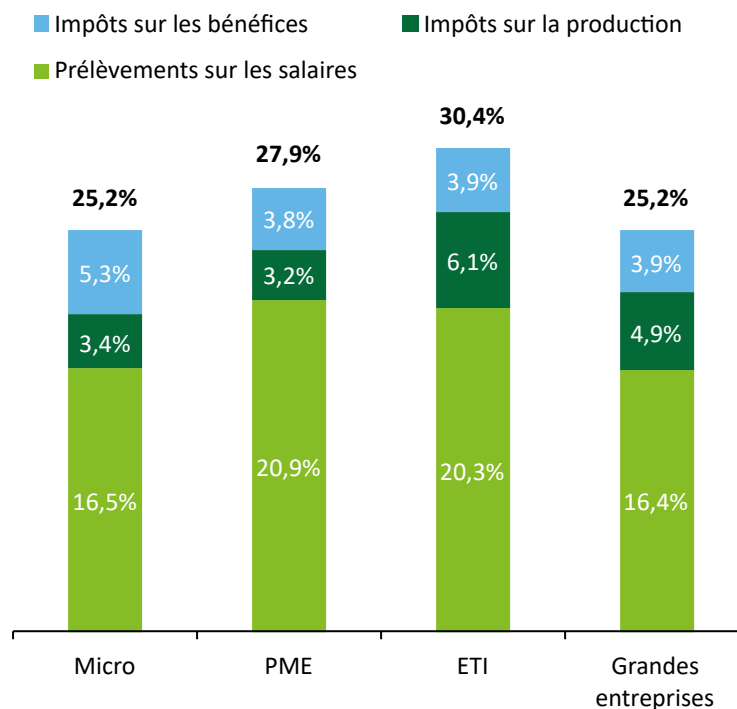
De ces données de la Figure 29, il ressort que, au sein de l'échantillon :

- Les ETI sont les seules à participer davantage au paiement de prélèvements obligatoires qu'à la VA. Ce décalage s'explique par une exposition élevée des ETI à tous les types de prélèvements obligatoires, notamment les impôts sur la production dont elles s'acquittent à hauteur de 51 %, soit plus que leur participation à la VA.
- Si les PME contribuent plus en prélèvements sur les salaires que leur participation dans la VA, leur part dans les impôts de production est relativement faible par rapport à leur poids économique.
- Les GE, moins intenses en main d'œuvre, participent de manière plus limitée aux prélèvements sur les salaires par rapport aux deux autres catégories.

#### 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. La différence est notamment assez marquée entre les ETI et les Grandes Entreprises (5,2 points) du fait du faible poids des prélèvements sur les salaires de cette dernière catégorie. Cela est illustré par la Figure 30.

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

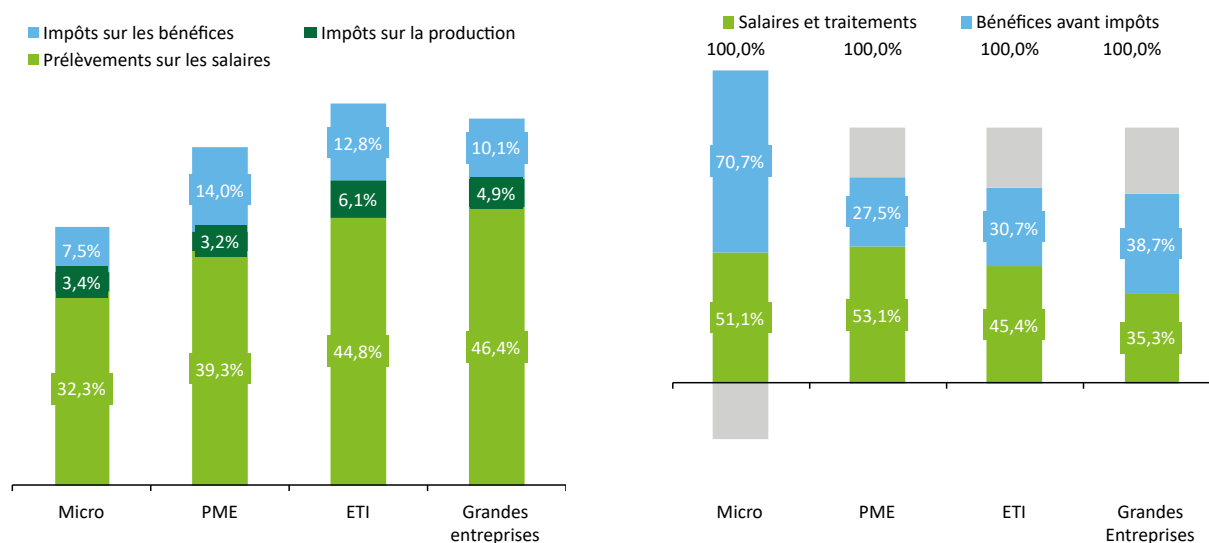


Lecture : Les PME affichent un taux de contribution moyen de 27,9 % de la VA, composé pour 20,9 % de prélèvements sur les salaires, pour 3,2 % d'impôts sur la production et pour 3,8 % d'impôts sur les bénéfices.

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 (le taux de contribution des Microentreprises n'est, par exemple, pas très éloigné de celui des PME). 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 39,3 % de leurs salaires et traitements, les impôts sur la production à 3,2 % de leur valeur ajoutée, et les impôts sur les bénéfices à 14 % de leurs bénéfices avant impôts ; et (ii) la valeur ajoutée des PME se compose en moyenne de 53,1 % de salaires et traitements et de 27,5 % de bénéfices avant impôts.

Au vu de ces analyses, il apparaît que :

- Les Microentreprises et les PME ont un ratio de PO/VA plus faible que les ETI car :
  - Pour l'essentiel, les Microentreprises et 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).
  - Elles présentent des taux d'impôts sur la production plus faibles en raison de l'existence de seuils et d'exonérations pour certains de ces impôts (CVAE, C3S).
  - Au contraire, les ETI présentent des taux de prélèvements sur les salaires (44,8 %) et d'impôts sur la production (6,1 %) très élevés.
- Les Grandes Entreprises (GE) paient un taux de PO/VA plus faible que les ETI et les PME pour des raisons plus complexes :
  - Les GE s'acquittent de taux de prélèvements sur les salaires en % de la valeur ajoutée légèrement plus élevés que les ETI et les PME ;
  - Mais, comme affirmé ci-dessus, la part de salaires et traitements en % de la valeur ajoutée semble plus faible que celle des PME et des ETI, ce qui signifie donc que les GE sont moins intensives en facteur travail ;
  - Même si, corrélativement, la part des bénéfices dans la valeur ajoutée des GE est plus élevée que celle des PME et ETI (38,7 % contre 27,5 %-30,7 %), elles paient un taux implicite d'impôts sur les bénéfices largement plus faible (10,1 % contre 12,8 %-14,0 %), ce qui s'explique par la présence des dividendes de leurs filiales dans leurs résultats (cf. §4.2.3).

L'ensemble de ces facteurs font que les ETI, lesquelles présentent surtout un taux de contribution plus élevé pour les impôts de production, paient un taux de PO rapportés à leur VA plus élevé que celui des Microentreprises, des PME et des GE en 2024.

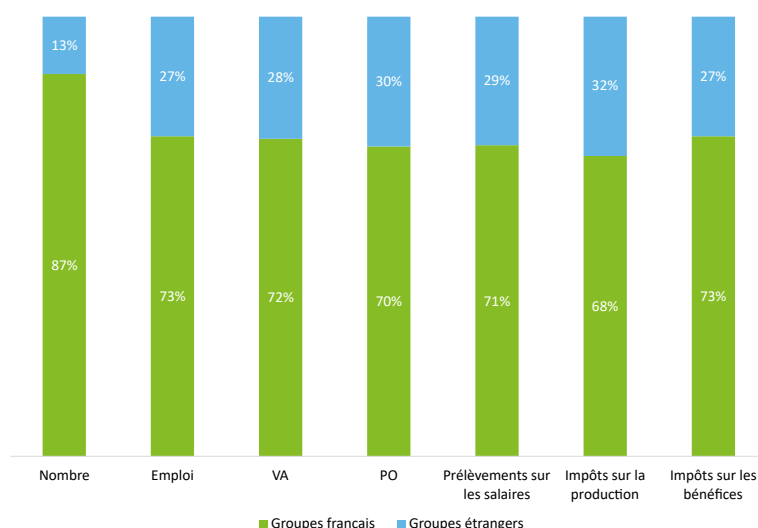
### 4.4.3. Analyse par nationalité du groupe

#### 4.4.3.1. Répartition par nationalité du groupe

Un autre facteur qui peut exercer une influence sur la répartition des contributions fiscales est la nationalité du groupe concerné. En se basant sur notre échantillon d'entreprises, nous pouvons comparer, dans la Figure 32, l'emploi, 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 et l'emploi paraît aligné avec leurs poids respectifs dans le paiement des prélèvements au global. *A priori*, la nationalité n'est pas un facteur majeur d'influence sur la contribution aux prélèvements obligatoires d'après les résultats obtenus ci-dessous.

Figure 32. Répartition de l'emploi, de la VA et des prélèvements obligatoires par origine du groupe



Lecture : Les entreprises françaises réalisent 72 % du total de la valeur ajoutée et 70 % du total des prélèvements obligatoires de l'échantillon.

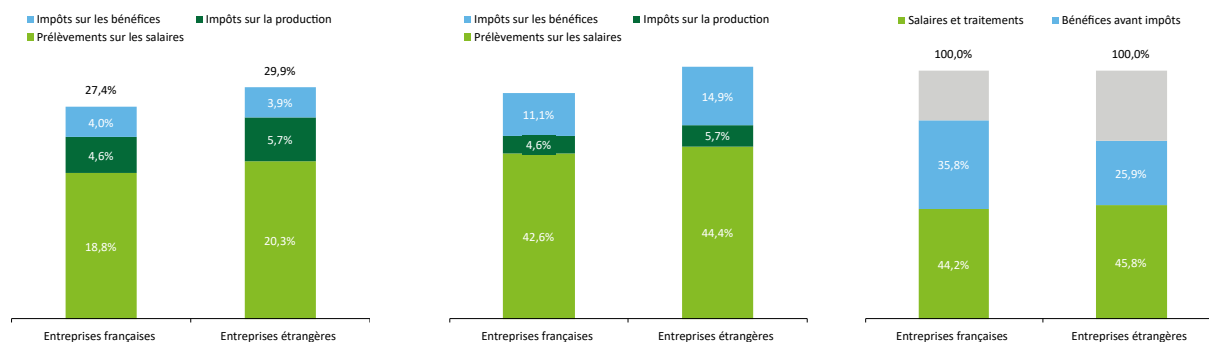
Pour chaque catégorie de prélèvements obligatoires, la contribution des entreprises françaises et étrangères apparaît, de nouveau, alignée avec leurs poids respectifs dans la VA de la cohorte. Néanmoins le décalage observable au niveau des impôts sur la production montre que les entreprises françaises ont tendance à contribuer davantage à cette catégorie de prélèvements qu'à la VA.

#### 4.4.3.2. Comparaison des taux de PO/VA par nationalité

Pour finir sur l'analyse par nationalité, on peut 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 33 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 33. 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 27,4 % composé pour 18,8 % de prélèvements sur les salaires, pour 4,6 % d'impôts sur la production et pour 4,0 % d'impôts sur les bénéfices ; (ii) les prélèvements sur les salaires des entreprises françaises s'élèvent en moyenne à 42,6 % de leurs salaires et traitements, les impôts sur la production à 4,6 % de leur valeur ajoutée, et les impôts sur les bénéfices à 11,1 % de leurs bénéfices avant impôts ; et (iii) la valeur ajoutée des entreprises françaises se compose en moyenne de 44,2 % de salaires et traitements et de 35,8 % de bénéfices avant impôts.

On constate donc que les entreprises françaises et les entreprises étrangères ont en moyenne des taux de PO/VA plutôt proches. Il apparaît que :

- Le recours au facteur travail, les taux de prélèvements sur les salaires et les taux d'impôts sur la production sont supérieurs chez les entreprises étrangères.
- En matière d'impôts sur les bénéfices, les effets de taux et effets de base sont neutralisés : les entreprises étrangères étaient en agrégé moins bénéficiaires que les entreprises françaises en 2024 (35,8 % des bénéfices avant impôts pour les entreprises françaises contre 25,9 % pour les entreprises étrangères), alors que leur taux implicite d'impôts sur les bénéfices apparaît plus élevé (11,1 % de taux implicite sur les bénéfices pour les entreprises françaises contre 14,9 % pour les entreprises étrangères).
  - Ce phénomène s'explique en grande partie par la différence entre les taux applicables aux sociétés mères établies en France, dont une grande partie des revenus provient des dividendes reçus de leurs filiales, et celui des entreprises étrangères. En effet, ces produits relèvent du régime mère-fille (exonération à 95 % *via* la quote-part) et, en intégration fiscale (seuil de 95 % de détention), la quote-part est réduite (exonération proche de 99 % sur les dividendes). La moindre taxation des dividendes explique également la dégressivité des taux implicites d'impôts observable pour les entreprises enregistrant les plus grands bénéfices avant impôts (cf. §4.2.3).

### Encadré 5 : Les taux implicites d'imposition des bénéfices

La comparaison des taux implicites d'imposition, mesurés ici comme les impôts sur les bénéfices (IS et CSB) rapportés aux bénéfices d'exploitation<sup>62</sup>, met en évidence un contraste clair entre catégories d'entreprise.

#### Des taux implicites d'IS hétérogènes selon les secteurs et la taille

Au niveau sectoriel, les taux implicites d'imposition s'échelonnent de 12,3 % dans les activités immobilières à 23,5 % dans le commerce, pour une moyenne tous secteurs de 18,1 %. L'industrie manufacturière se situe à 19,4 %, la construction à 18,7 %, tandis que les services aux entreprises (15,5 %), l'information-communication (13,4 %) et l'agriculture (12,5 %) se distinguent par des taux plus faibles. Ces écarts de taux reflètent plutôt bien les caractéristiques sectorielles : les secteurs plus capitalistiques (immobilier, industries) recourent davantage à l'endettement pour investir et ont donc plus de charges d'intérêts à déduire, tandis que les entreprises de services (information-communication, services aux entreprises) peuvent bénéficier du taux réduit de 10 % sur la part de leurs bénéfices éligible à l'IP box (brevets, logiciels, etc.), et le transport maritime peut relever, pour les armateurs, d'un régime de taxation au tonnage plutôt que sur les bénéfices afin de préserver leur compétitivité.

Cette hétérogénéité se retrouve par taille : les microentreprises (19,3 %) et les ETI (19,2 %) présentent des taux implicites plus élevés que les PME (18,2 %) et surtout que les grandes entreprises (16,1 %), ce qui s'inscrit dans une régularité statistique bien documentée : à assiette économique donnée, les grandes entreprises tendent à afficher un taux implicite plus faible en raison du recours plus fréquent aux dépenses fiscales (crédits d'impôt, taux réduit d'IP box, report en arrière des déficits) et à des charges d'intérêts plus élevées.

Enfin, la ventilation par nationalité suggère un différentiel important : les entreprises étrangères, certainement moins utilisatrices de créances fiscales et davantage scrutées par l'administration fiscale, présentent un taux implicite de 19,8 %, soit un taux de plus de 2 points supérieur aux entreprises françaises (17,6 %).

#### La surtaxe d'IS : un renchérissement concentré, qui modifie sensiblement la hiérarchie des taux

La loi de finances pour 2025 a créé une contribution exceptionnelle sur les bénéfices des plus grandes entreprises. Il s'agit d'une majoration pour 2025 de 20,6 % de l'IS des entreprises dont le CA est supérieur à 1,0 Md€ et de 41,2 % pour celles dont le CA dépasse 3,0 Md€. Pour ces entreprises, le taux de l'IS avec CSB passe ainsi de 25,825 % à 30,975 % pour le premier seuil de CA ou 36,125 % pour le second seuil de CA.

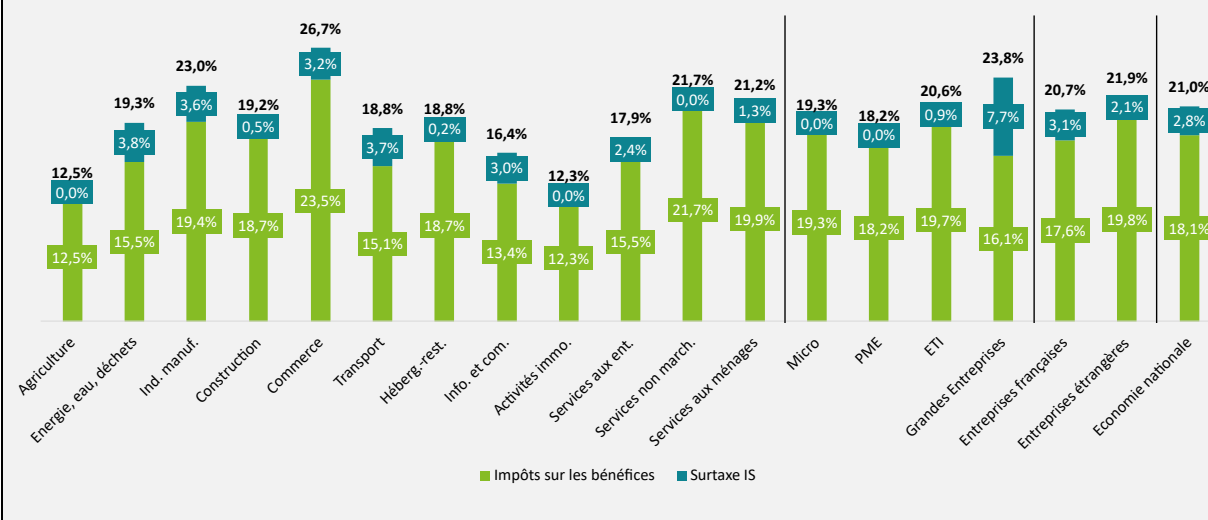
Selon notre simulation (sur données de notre échantillon en 2024), l'introduction de la surtaxe accentuerait la dispersion des taux implicites. Sur l'ensemble des SNF de notre échantillon, elle augmenterait leur taux moyen pondéré de 18,1 % à 21,0 % (+2,8 points). L'incidence serait toutefois très inégale selon les branches du fait du critère de chiffre d'affaires de la surtaxe ou de l'importance de leurs profits : les hausses les plus marquées concerneraient les secteurs où la surtaxe pèserait entre +3 et +4 points : énergie-eau-déchets

(+3,8 points, de 15,5 % à 19,3 %), transport (+3,7 points, de 15,1 % à 18,8 %), industrie manufacturière (+3,6 points, de 19,4 % à 23,0 %) et commerce (+3,2 points, de 23,5 % à 26,7 %). A l'inverse, l'effet serait nul dans l'agriculture et les activités immobilières et très limité dans la construction (+0,5 point) ou l'hébergement-restauration (+0,2 point).

Par taille, la surtaxe modifierait nettement la hiérarchie : elle serait logiquement nulle pour les microentreprises et les PME, modérée pour les ETI (+0,9 point, de 19,7 % à 20,6 %) et très élevée pour les grandes entreprises (+7,7 points, de 16,1 % à 23,8 %). Il en résulterait un renversement : les grandes entreprises, initialement en bas de distribution des taux implicites, dépasseraient les autres catégories d'entreprise.

Enfin, l'effet serait plus fort pour les entreprises françaises (+3,1 points, de 17,6 % à 20,7 %) que pour les entreprises étrangères (+2,1 points, de 19,8 % à 21,9 %), ce qui tendrait à réduire l'écart observé en 2024.

Figure 34. Comparaison des taux implicites d'impôts sur les bénéfices avec et sans surtaxe



<sup>62</sup> Le choix du résultat d'exploitation est pertinent puisqu'il constitue un proxy robuste du profit économique de l'activité productive. En le retenant comme dénominateur, on neutralise les biais liés aux reports de déficits et aux flux financiers intra-groupe (dividendes de participation et plus-values dont la fiscalité est limitée pour éviter une taxation en cascade) et on préserve l'effet de la structure financière (avec les charges d'intérêts déductibles) qui est naturellement reflété dans l'impôt payé.



## 5. Analyse de la contribution des entreprises du commerce de détail et du e-commerce

- Le commerce est le secteur le plus taxé de l'économie française, notamment en raison du poids très important des impôts de production, qu'ils soient spécifiques (comme la Tascom et les taxes pharmaceutiques) ou non (C3S, CVAE, CFE, etc.). Ainsi, les taux de PO/VA moyens sont de 33,7 % pour l'ensemble du secteur du commerce, de 29,3 % pour la division du commerce de détail et de 30,2 % 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 (9 %).
- Le paiement des prélèvements obligatoires directs dans le commerce de détail apparaît encore plus concentré que dans l'économie en général : le top 0,1 % des contributeurs de notre échantillon s'acquittent de 31 % de la totalité des prélèvements obligatoires (contre 29 % pour toutes les SNF).
- 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 2,8 % et 6,1 % de leur chiffre d'affaires. Notre modèle économétrique permet d'expliquer 61 % de la variabilité de ce taux à l'aide d'une seule variable réelle, le taux de valeur ajoutée.
- 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 aux effectifs.
  - Pour le taux d'imposition sur le capital, les 50 % d'entreprises du milieu de la distribution ont des niveaux entre 0,5 % et 1,9 %.
  - Pour le montant d'imposition sur le travail, les 50 % d'entreprises du milieu de la distribution ont des niveaux compris entre 5.814 € et 11.330 € par salarié. Le secteur du e-commerce présente une spécificité à cet égard, puisqu'il verse des salaires sensiblement plus élevés que le reste du secteur (probablement parce qu'il externalise un grand nombre d'activités où les salaires moyens sont plus faibles) et supporte donc un coût fiscal plus élevé (entre 8.547 € et 18.816 € par salarié).

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

- Nous commencerons par décrire la manière dont nous avons construit notre échantillon d'entreprises (§5.1).
- Nous donnerons ensuite plus de détail sur le poids des prélèvements obligatoires portant sur les coûts des facteurs, travail et capital (production et bénéfices), par comparaison avec d'autres secteurs de l'économie (§5.2).
- Les inégalités de paiement des prélèvements obligatoires spécifiques à ce secteur seront ensuite présentées (§5.3).
- Nous décrirons, enfin, la distribution des ratios de prélèvements obligatoires, dans la division 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 carburants<sup>63</sup>.

Cette division comptabilise 13.248 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 : 4.471 entreprises (NAF 471),
- Commerce de détail alimentaire en magasin spécialisé : 1.207 entreprises (NAF 472),
- Commerce de détail d'équipements de l'information et de la communication et autres équipements du foyer en magasin spécialisé : 2.302 entreprises (NAF 474 & NAF 475),
- Commerce de détail de biens culturels et de loisirs en magasin spécialisé : 891 entreprises (NAF 476),
- Autres commerces de détail : 4.228 entreprises (NAF 477, NAF 478 & NAF 4799), et
- E-commerce : 418 entreprises (NAF 4791 et liste Xerfi).

Pour ce qui concerne le e-commerce (entreprises vendant directement des biens en ligne et/ou mettant en relation des vendeurs sur des places de marché en ligne), la classe NAF 4791<sup>64</sup> regroupant de manière parcellaire les entreprises de la vente en ligne, nous avons ajouté les entreprises manquantes identifiées par Xerfi dans leur rapport sur le secteur<sup>65</sup>. Au total, le e-commerce tel qu'il apparaît dans notre étude se compose de 418 entreprises en 2024.

---

<sup>63</sup> 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 permet pas d'utiliser leurs données financières avec une assez grande fiabilité, nous les avons donc éliminés.

<sup>64</sup> NAF 4791A (vente à distance sur catalogue général) ou 4791B (vente à distance sur catalogue spécialisé).

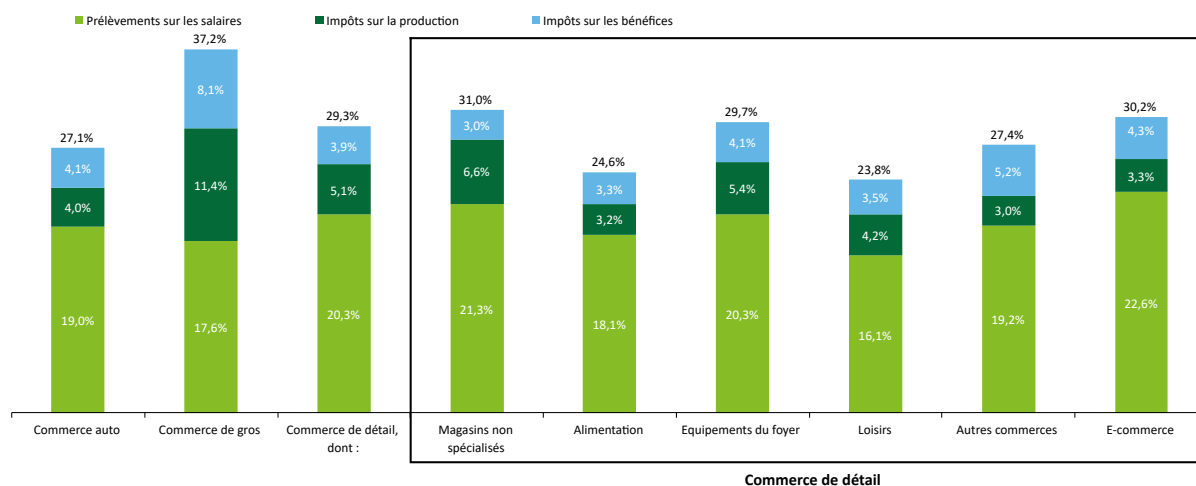
<sup>65</sup> Xerfi (2024), *Le e-commerce grand public*, 21 octobre 2024. Cf. [Le e-commerce grand public \(xerfi.com\)](https://www.xerfi.com)

## 5.2. Poids des prélèvements obligatoires dans le commerce de détail

### 5.2.1. Poids des prélèvements obligatoires dans la valeur ajoutée

La Figure 35 permet de dresser une comparaison du poids fiscal à l'intérieur du commerce, tandis que les Figure 36 et Figure 37 tentent d'expliquer les différences d'imposition en illustrant, respectivement, les effets de taux et de bases fiscales.

Figure 35. Comparaison des taux de contribution dans le commerce, en % de la VA



Dans le secteur fortement taxé du commerce (33,7 %, cf. section 4.4.1.2), la division du commerce de détail présente un taux de PO/VA moyen de 29,3 %. En comparaison, le commerce de gros, qui comprend les grossistes en médicaments grevés par le renforcement des contributions sectorielles, affiche un taux d'imposition nettement plus élevé (37,2 %). D'une part, la marge bénéficiaire dans le commerce de gros (47,4 % de la VA) est largement supérieure à celle observée dans le commerce de détail (18,7 % de la VA) et, d'autre part, les impôts de production y sont bien plus élevés<sup>66</sup>. *A contrario*, le commerce de détail apparaît plus intensif dans le facteur travail, les salaires représentant 58,3 % de sa valeur ajoutée contre 39 % dans le commerce de gros, lequel affiche, néanmoins, un taux de cotisations sociales employeurs supérieur à celui du commerce de détail (45,1 % contre 34,8 %), du fait d'un salaire par tête plus élevé.

Avec un taux de 30,2 %, le e-commerce affiche le deuxième taux de contribution le plus élevé au sein du commerce de détail en 2024 auquel contribuent de manière significative les impôts sur les bénéfices du fait de bénéfices persistants pour quelques grands acteurs.

En outre, la part du travail dans la valeur ajoutée du e-commerce (58,2 %) est comparable à celle du commerce de détail (58,3 %) et le e-commerce connaît un taux de cotisations sociales employeurs plus élevé que le secteur du commerce de détail (38,9 % contre 34,8 %).

<sup>66</sup> On peut, en effet, 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'accises dans le poste des « Impôts, taxes et versements assimilés », et (ii) à des taxes sectorielles spécifiques aux entreprises pharmaceutiques.

Figure 36. Effets de taux dans le commerce en % des assiettes fiscales respectives

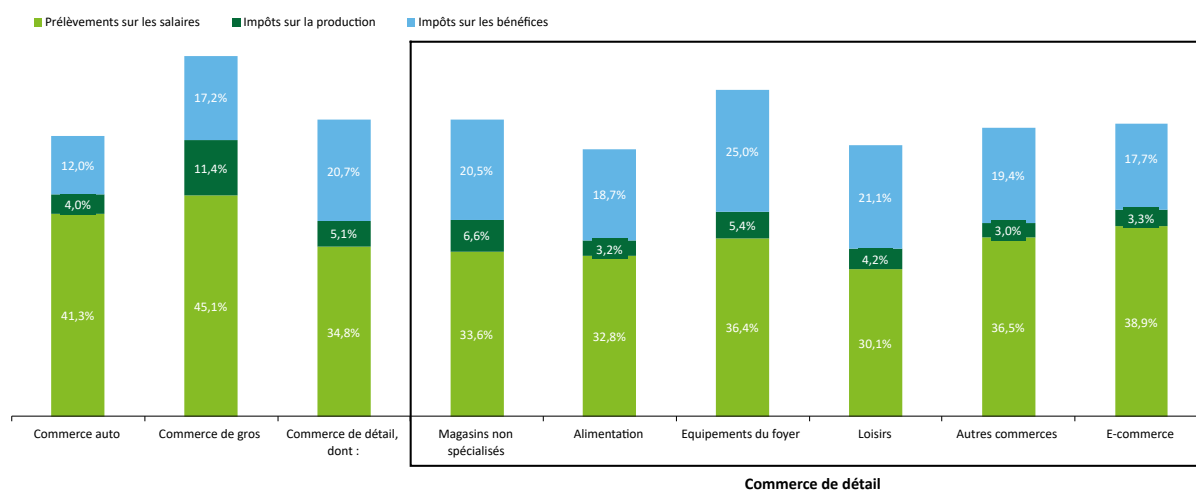
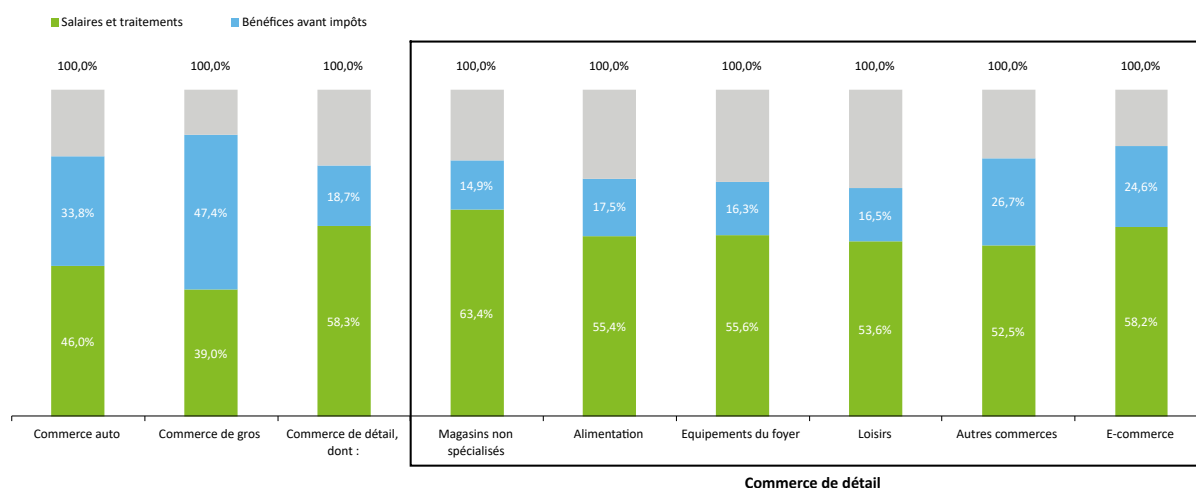


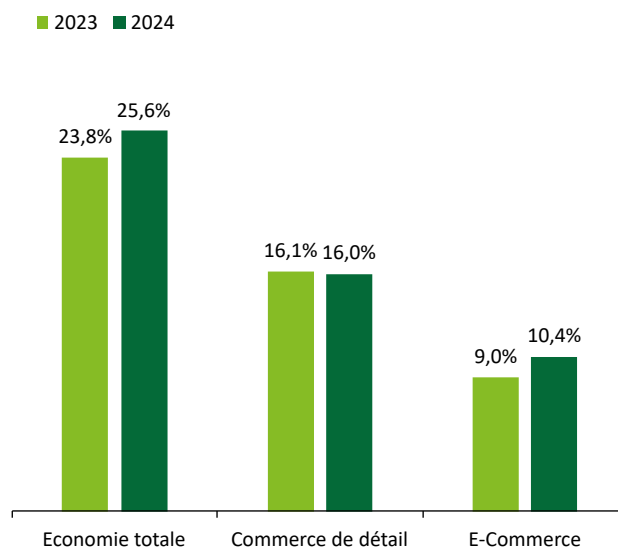
Figure 37. Effets de bases dans le commerce en % de la VA



## 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 leurs consommations intermédiaires (le taux de VA est de seulement 16 % comme l'illustre la Figure 38) et de son intensité en travail (le facteur travail représente 58,3 % de la VA).

Figure 38. Comparaison des taux de VA/CA

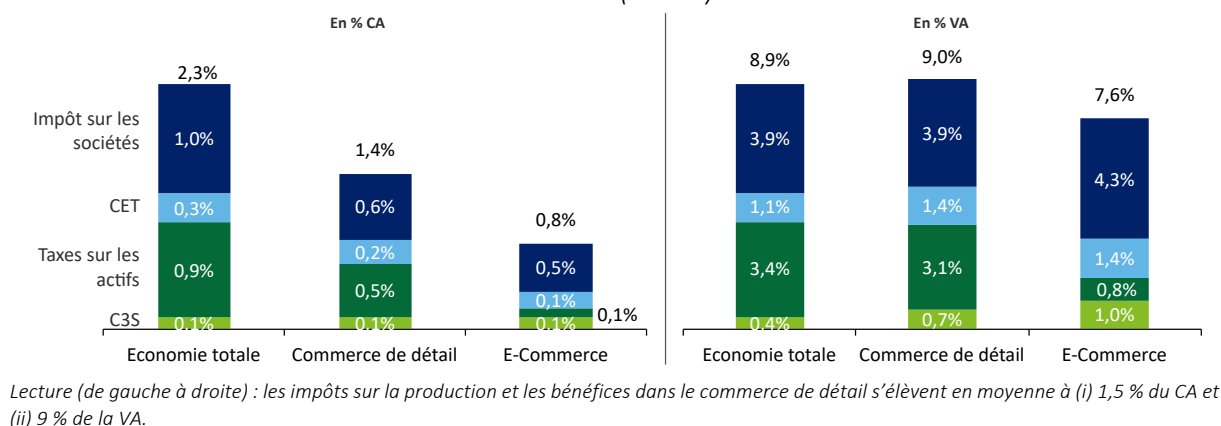


La Figure 39 ci-dessous présente le poids des impôts frappant les bénéfices et la production dans le commerce de détail et dans le e-commerce par comparaison au reste de l'économie.

S'agissant du commerce de détail :

- 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 0,5 % du CA agrégé du secteur, ce qui représente une taxe de 3,1 % de la VA.
- la CET, laquelle comprend la CVAE, est estimée à 1,4 % de la VA et 0,2 % du CA.
- l'IS est estimé à 3,9 % de la VA. En la rapportant au CA, on constate un taux équivalent à la somme de la C3S et des taxes sur les actifs.

Figure 39. Poids des impôts sur la production et les bénéfices dans le chiffre d'affaires (gauche) et la VA (droite)



En cumulé, si les prélèvements obligatoires assis sur le facteur capital apparaissent relativement faibles lorsqu'ils sont rapportés au CA (1,4 % contre 2,3 % pour l'économie nationale), ils deviennent comparables en pourcentage de la VA (9,0 % vs 8,9 %).

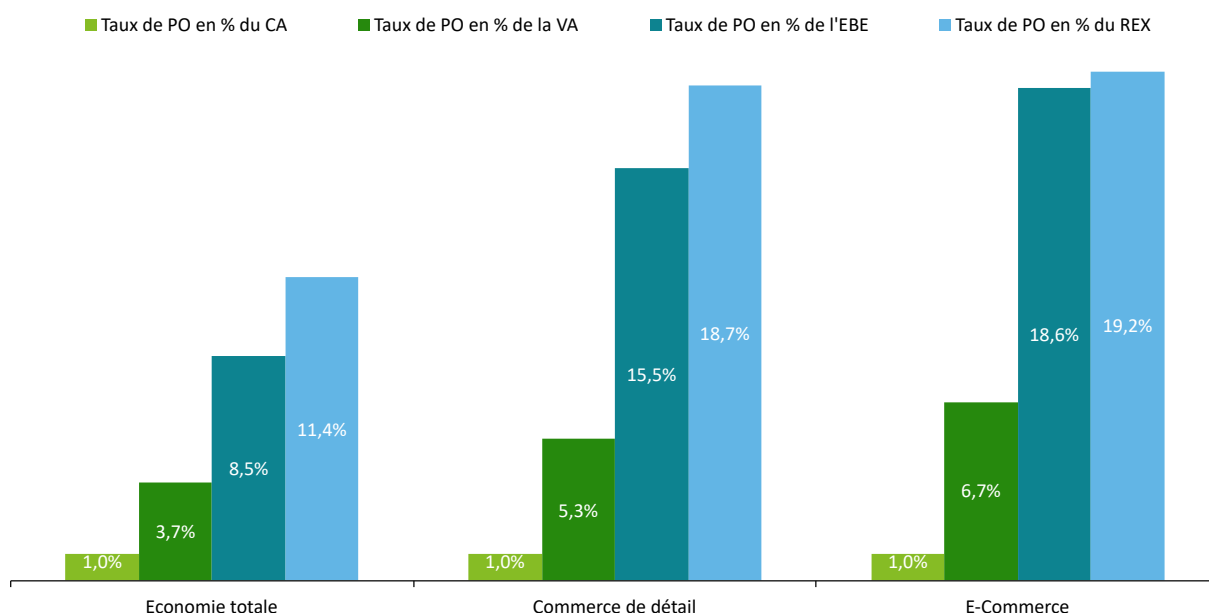
Dans le e-commerce, les taxes frappant le haut du compte de résultat et les actifs sont proportionnellement plus pénalisantes en raison d'un taux de VA plus faible que dans le commerce de détail (cf. Figure 38) :

- la C3S est estimée à 0,1 % du CA agrégé du secteur, ce qui représente une taxe de 1 % de la VA.
- les taxes sur les actifs sont estimées à 0,1 % du CA agrégé du secteur, ce qui représente une taxe de 0,8 % de la VA.
- la CET est estimée à 1,4 % de la VA. En la rapportant au CA, on constate un taux proche de ceux de la C3S et des taxes sur les actifs.
- l'IS est estimé à 4,3 % de la VA. En le rapportant au CA, on constate un taux supérieur à la somme des taux de la C3S, des taxes sur les actifs et de la CET.

Si les prélèvements obligatoires assis sur le facteur capital sont bien moins importants dans le e-commerce que dans l'ensemble du commerce de détail lorsqu'ils sont rapportés au CA, ils deviennent quasiment comparables au commerce de détail en proportion de la VA, en raison d'un plus faible taux de valeur ajoutée (10,4 % contre 16,0 %), qui s'explique par un fort degré d'externalisation des fonctions logistiques, transport et ventes.

La Figure 40 présentée ci-dessous permet d'illustrer le fait qu'une taxe sur le chiffre d'affaires a une incidence disproportionnée sur le compte de résultat des entreprises du commerce de détail, et notamment celles du e-commerce, au regard de leur moindre profitabilité par rapport au reste de l'économie nationale.

Figure 40. Poids d'une taxe de 1 % sur le chiffre d'affaires dans les autres soldes intermédiaires de gestion (entreprises réalisant un résultat d'exploitation positif)



Ainsi :

- Pour l'économie au global, 1 % de prélèvements obligatoires sur le CA correspond à une taxe de 3,7 % sur la VA, de 8,5 % sur l'excédent brut d'exploitation (« EBE ») et de 11,4 % sur le résultat d'exploitation ;
- Pour le commerce de détail, 1 % de prélèvements obligatoires sur le CA correspond à une taxe de 5,3 % sur la VA, de 15,5 % sur l'EBE et de 18,7 % sur le résultat d'exploitation ;
- Finalement, pour le e-commerce, 1 % de prélèvements obligatoires sur le CA correspond à une taxe de 6,7 % sur la VA des entreprises composant notre échantillon, de 18,6 % sur l'EBE et de 19,2 % sur le résultat d'exploitation.

Ce graphique nous permet ainsi de voir que 1 % de prélèvements obligatoires sur le CA affecte plus fortement les soldes intermédiaires de gestion des entreprises du e-commerce.

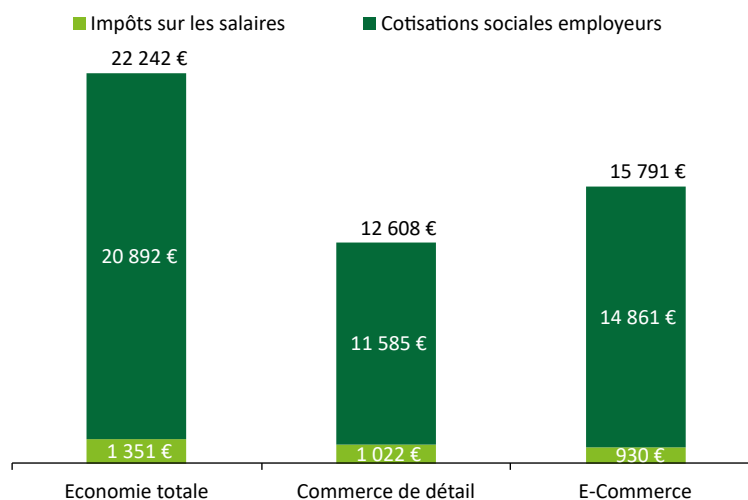
### 5.2.3. Poids des prélèvements obligatoires dans le coût du travail

Dans le commerce de détail, le montant des prélèvements frappant le coût du travail par salarié 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 salarié à hauteur de 1.022 € ; et
- Les cotisations sociales employeurs s'élèvent à 11.585 € par salarié.

Ainsi, en cumulé, les prélèvements obligatoires frappant le travail représentent en moyenne 12.608 € de charges fiscales par salarié et par an dans le commerce de détail, un coût bien moindre que dans l'ensemble de l'économie nationale (22.242 €) en raison de l'importance des bas salaires dans le secteur.

Figure 41. Poids des prélèvements sur les salaires par salarié, en €



En comparaison, la part des impôts dans le coût du travail monte à 15.791 € par salarié 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/entrepôt, 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.

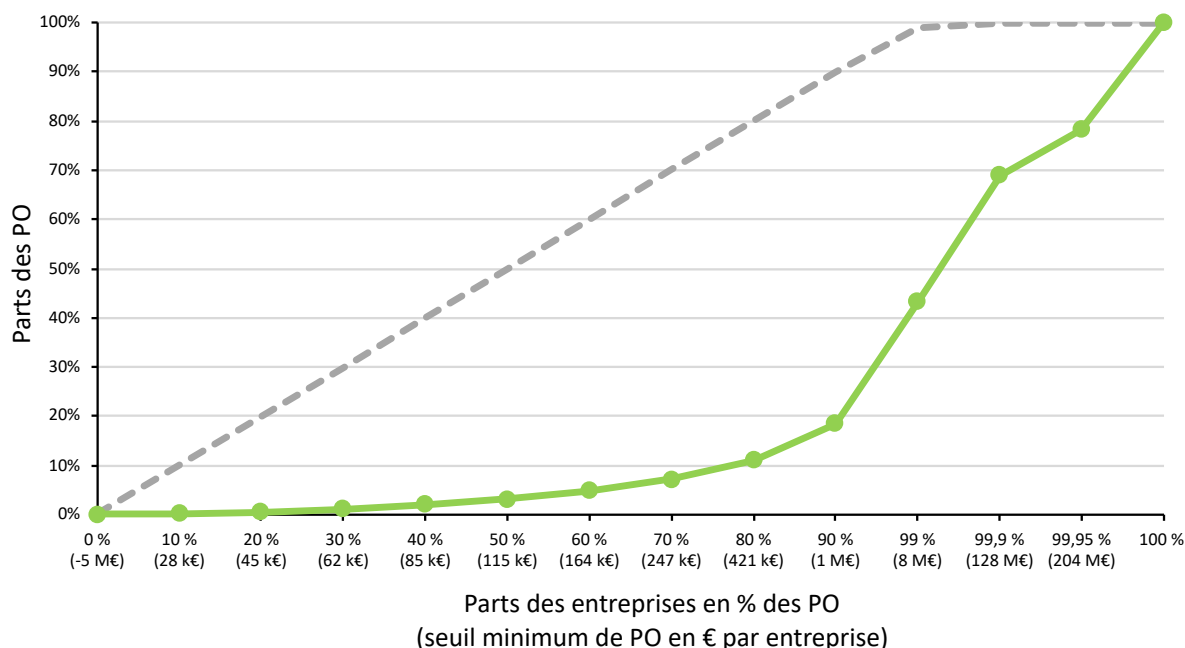
### 5.3. Inégalités de paiement des prélèvements obligatoires

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 42, ci-dessous) :

- dans le dernier décile (top 10 %, soit 1.320 entreprises), les entreprises sont redevables d'un montant minimum de 934 k€ et participent à hauteur de 82 % du total des prélèvements obligatoires pesant sur l'ensemble du secteur ;
- dans le dernier centile (top 1 %, soit 132 entreprises), les entreprises sont redevables d'un montant minimum de 8 M€ et contribuent pour 57 % du total ;
- dans le dernier millième (top 0,1 %, soit une dizaine d'entreprises), les entreprises sont redevables d'un montant minimum de 128 M€ de prélèvements obligatoires et concourent à 31 % du total ; et
- dans le dernier demi-millième (top 0,05 %, une demi-douzaine d'entreprises), les entreprises sont redevables d'un montant minimum de 204 M€ de prélèvements obligatoires et concourent à 22 % du total.



Figure 42. Courbe de Lorenz des unités légales dans le commerce de détail



Il s'agit là de montants de prélèvements obligatoires aussi, voire plus, concentrés dans le haut de la distribution que dans l'économie en général. Dans le commerce de détail, le poids des grands contributeurs est donc également significatif.

## 5.4. Analyse de la dispersion des taux implicites

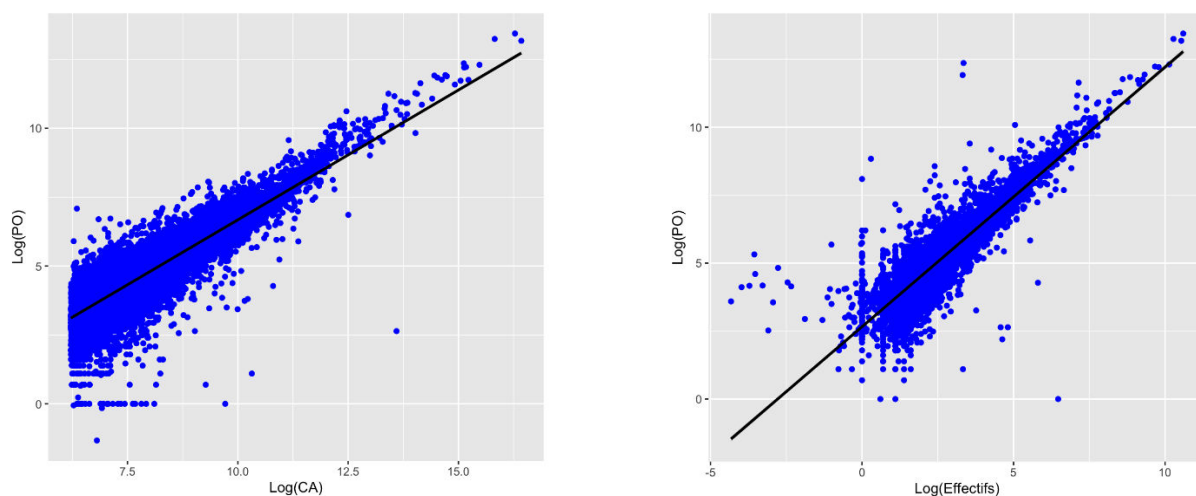
### 5.4.1. Distribution des taux implicites

Puisque l'on raisonne cette fois aux bornes d'un secteur d'activité, on peut tenter d'utiliser le CA et les effectifs 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 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, et puisque des différences significatives de technologie ou d'arbitrage capital/travail peuvent coexister.

Le choix du CA ou des effectifs 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 atteignent 89 % (voir Figure 43) dans le commerce de détail, alors que les corrélations apparaissent bien plus faibles dans l'économie tout entière (aux alentours de 80 %).

Figure 43. Corrélations entre CA et prélèvements obligatoires (gauche) et effectifs et prélèvements obligatoires (droite) en logarithmes dans le commerce de détail

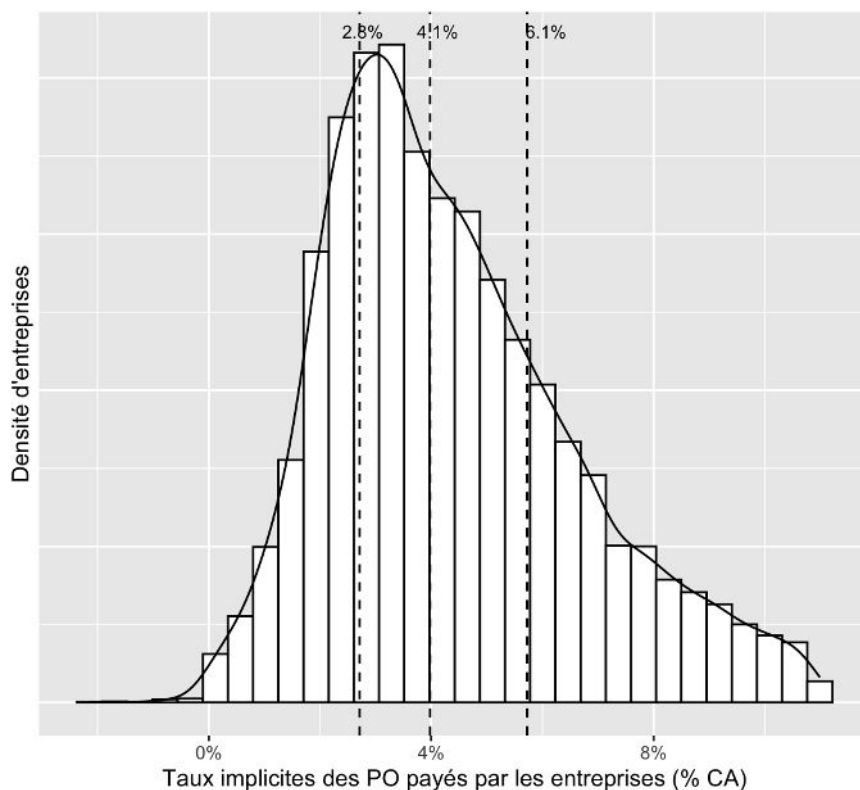


Note : Le graphique de corrélation entre le chiffre d'affaires et les prélèvements obligatoires ne démarre qu'au seuil de chiffre d'affaires de notre échantillon, c'est-à-dire 500.000 €.

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.

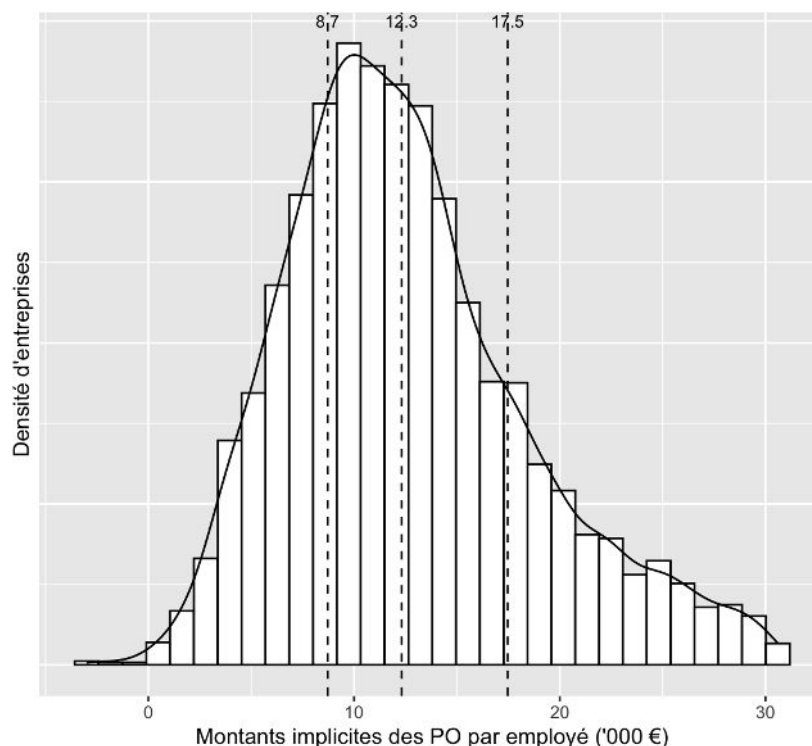
Représentés en Figure 44, les taux de contribution en pourcentage du chiffre d'affaires aboutissent à une distribution raisonnablement étroite avec un intervalle interquartile compris entre 2,8 % et 6,1 % du CA, et une médiane à 4,1 %. La distribution présente, en outre, une asymétrie positive, avec peu d'entreprises supportant des taux faibles, mais une plus longue queue de distribution pour les taux élevés de contribution.

Figure 44. Densité des taux de PO/CA dans le Commerce de détail



Contrairement aux taux de PO/CA, en 2024, la distribution des montants de prélèvements obligatoires rapportés aux effectifs (cf. Figure 45) présente un intervalle interquartile relativement large, compris entre 8.700 € et 17.500 € et une médiane à 12.300 € par salarié. La distribution présente toujours une asymétrie positive, avec davantage d'entreprises payant des montants élevés de prélèvements obligatoires par salarié.

Figure 45. Densité des montants de prélèvements obligatoires par salarié dans le Commerce de détail, en k€



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

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

Les variables explicatives potentielles sont les suivantes :

- 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. Le taux de VA/CA est le facteur pertinent, permettant d'expliquer 61 % des différences de taux de PO/CA (contre environ 52 % 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.

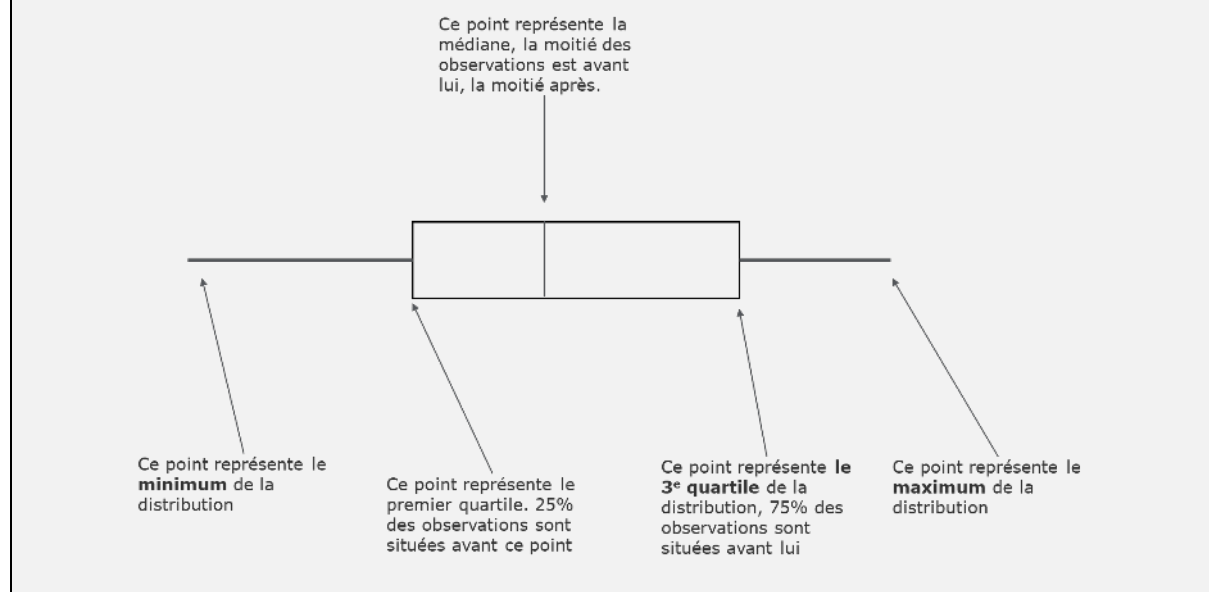
Pour notre analyse de comparabilité, il apparaît délicat de trouver des groupes de comparaison vraiment pertinents au sein du commerce de détail. Quel que soit l'axe retenu, une analyse en coupe risque de révéler d'importantes différences de taux de contribution. En particulier, une comparaison des taux 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 6 : 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 75 % 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<sup>e</sup> 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.

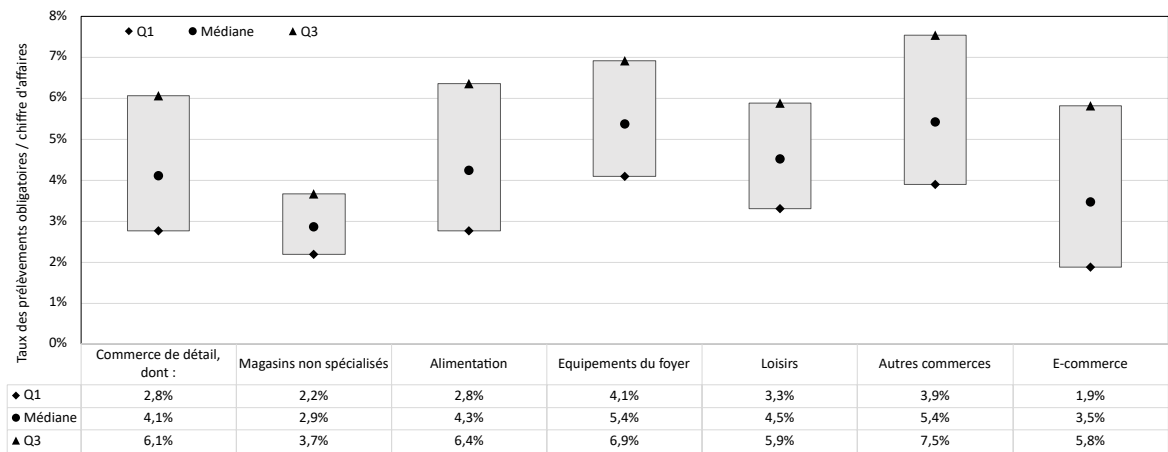
Ces différents points sont représentés sur un diagramme tel que celui-ci dessous :



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

En Figure 46, le nombre important d'entreprises dans le commerce non spécialisé (un tiers des observations) tire vers le bas l'intervalle interquartile des taux de PO/CA du commerce de détail, lequel est compris entre 2,8 % et 6,1 %. En 2024, le secteur du e-commerce enregistre un intervalle interquartile de taux de PO/CA plutôt large, allant de 1,9 % à 5,8 %.

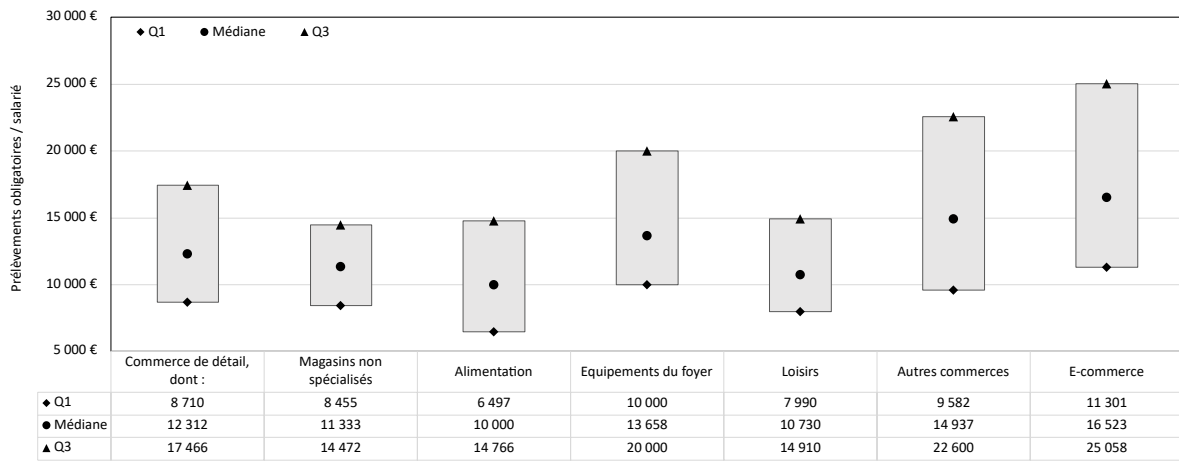
Figure 46. Intervalles interquartiles des taux de PO/CA dans le Commerce de détail



Lecture : Pour l'ensemble du commerce de détail, la moitié des entreprises de l'échantillon supporte un taux de prélèvements obligatoires sur le chiffre d'affaires situé entre 2,8 % et 6,1 %.

En Figure 47, le commerce non spécialisé influe une nouvelle fois à la baisse sur l'intervalle des prélèvements obligatoires par salarié 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 11.301 € et 25.058 € par salarié.

Figure 47. Intervalles interquartiles des prélèvements obligatoires par salarié dans le Commerce de détail, en k€



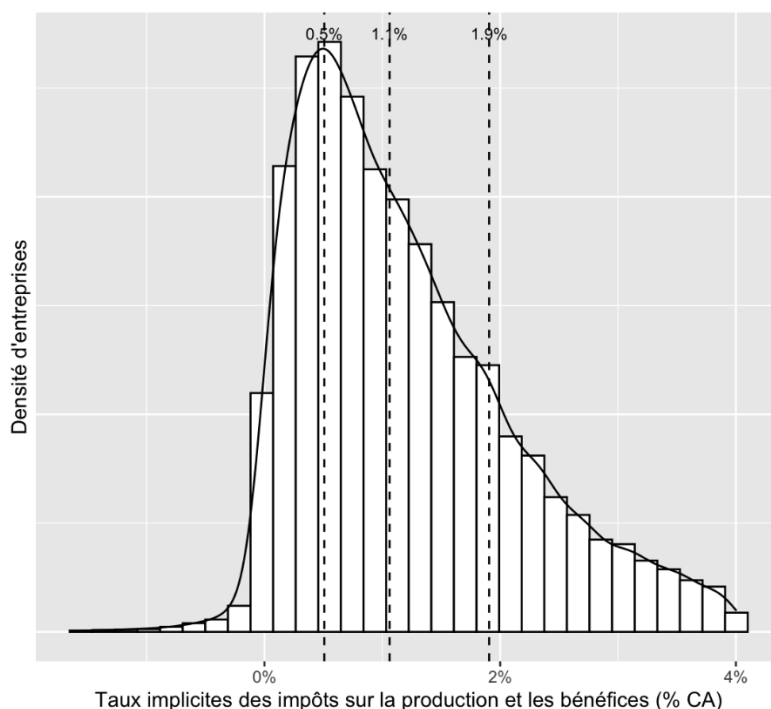
Lecture : Pour l'ensemble du commerce de détail, la moitié des entreprises de l'échantillon enregistre un montant de prélèvements obligatoires par salarié situé entre 8.710 € et 17.466 €. L'intervalle interquartile révèle une forte étendue des prélèvements obligatoires par salarié pour l'ensemble des secteurs constituant 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 48 ci-dessous pour l'intégralité du secteur de la distribution.

Figure 48. Densité des taux des impôts sur le capital dans le Commerce de détail, en % du CA

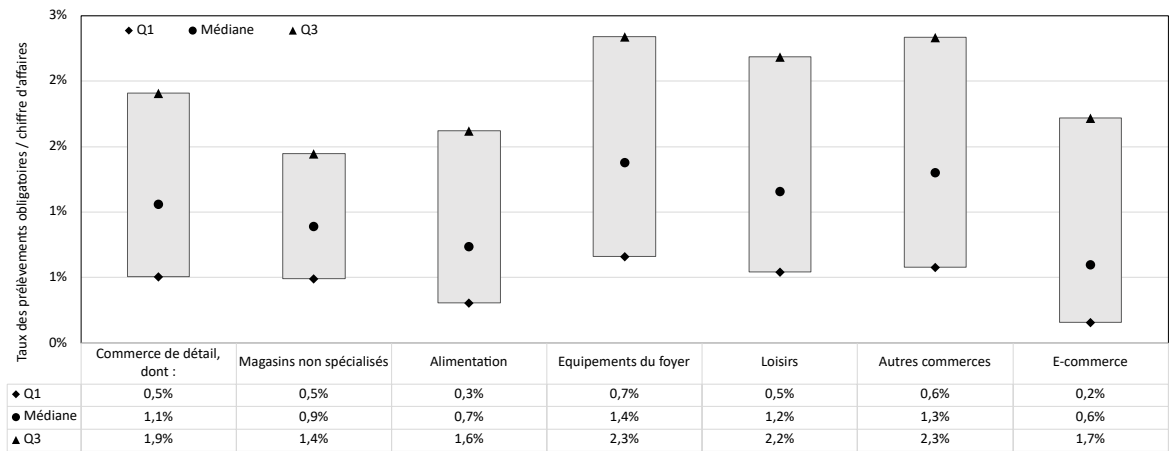


Comme on le constate, la distribution est resserrée, avec un intervalle interquartile entre 0,5 % et 1,9 % du CA. Elle présente aussi une forme d'asymétrie positive : très peu d'entreprises paient des taux d'impôts sur le capital faibles, en revanche, on observe une plus longue traîne pour les taux élevés.

L'analyse par groupes, présentée dans la Figure 49, 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'impôts 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 49. Intervalles interquartiles des taux des impôts sur le capital dans le Commerce de détail, en % du CA



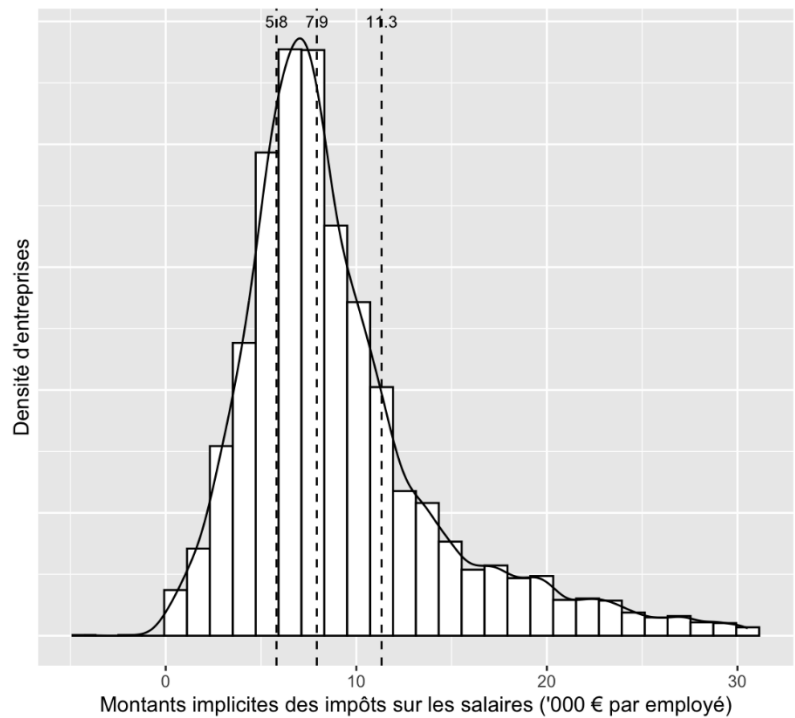
Lecture : Pour l'ensemble du commerce de détail, la moitié des entreprises de l'échantillon supportent un taux de prélèvements obligatoires sur le chiffre d'affaires situé entre 0,5 % et 1,9 %.

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 les effectifs.

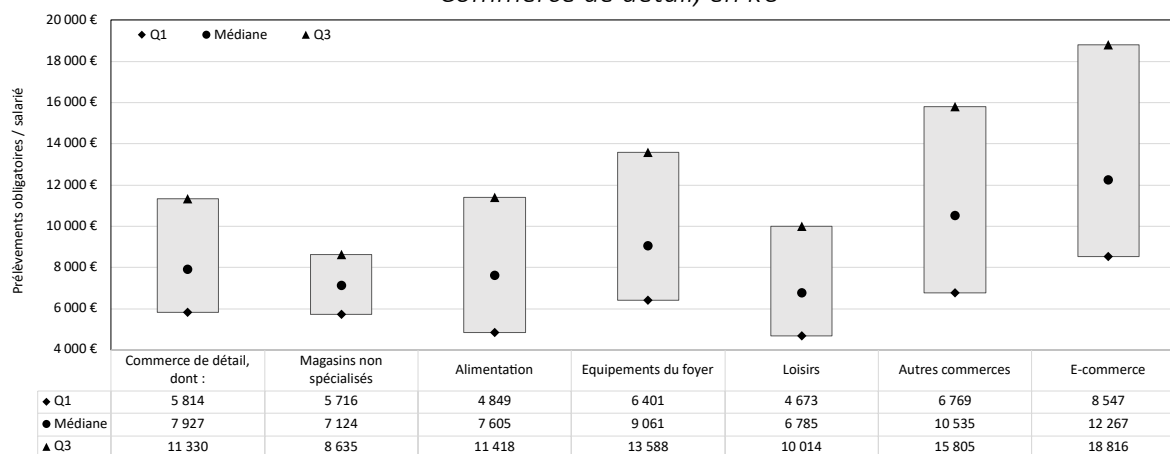
La distribution du coût fiscal par salarié pour l'ensemble du secteur est représentée dans la Figure 50 ci-dessous.

Figure 50. Densité des prélèvements sur le travail par salarié, en k€



Une analyse par groupes (cf. Figure 51 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 5.814 € et 11.330 €, avec une médiane à 7.927 € par salarié, tandis que le e-commerce, lequel dispose d'un niveau de salaire moyen supérieur, affiche un intervalle interquartile situé entre 8.547 € et 18.816 € par salarié.

Figure 51. Intervalles interquartiles des prélèvements sur le travail par salarié dans le Commerce de détail, en k€



Lecture : Pour l'ensemble du commerce de détail, la moitié des entreprises de l'échantillon supporte un montant de prélèvements obligatoires sur le travail par salarié situé entre 5.814 € et 11.330 €.

## 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 d'activité. 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 quelle mesure sont-elles répercutées sur les salaires ?) qui peut être différente selon les 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 qui réalisent la même valeur ajoutée avec les mêmes arbitrage 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 bénéfices
CSPE/TCFE	Contribution au service public de l'électricité, appelée aussi Taxe sur la consommation finale d'électricité
CVAE	Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises
DMTO	Droits de mutation à titre onéreux
EBE	Excédent brut d'exploitation
ETI	Entreprises de taille intermédiaire
FNAL	Contribution au fonds national d'aide au logement
GE	Grandes Entreprises
GEMAPI	Taxe de Gestion des milieux aquatiques et de prévention des inondations
IFER	Imposition forfaitaire des entreprises de réseaux
INSEE	Institut national de la statistique 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
Smic	Salaire minimum de croissance
SNF	Sociétés non financières
TASA	Taxe additionnelle spéciale annuelle
Tascom	Taxe sur les surfaces commerciales
TEOM	Taxe d'enlèvement des ordures ménagères
TFPB	Taxe foncière sur les terrains bâtis
TFPNB	Taxe foncière sur les terrains non bâtis
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TICGN	Taxe intérieure de consommation du gaz naturel
TICPE	Taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques
TSB	Taxe sur les bureaux d'Île-de-France

Abréviation	Nom complet
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 participe à la couverture des dépenses publiques compte tenu de sa situation personnelle et en proportion de ses moyens.

**Collectivités locales** : L'article 72 de la Constitution définit les « collectivités territoriales de la République » comme étant les communes, les départements (y compris les départements d'outre-mer) - les régions (y compris les régions d'outre-mer), les collectivités à statut particulier et les collectivités d'outre-mer.

**Cotisation sociale** : Les cotisations sociales sont l'ensemble des charges supportées par l'employeur et par le salarié et servant à financer la protection sociale.

**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.

**Redevance :** Les redevances englobent tous les prélèvements non obligatoires payés par l'utilisateur d'un service.

**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 (par exemple : CA, VA, effectifs, 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.

**Taxe :** Les taxes recouvrent les prélèvements fiscaux en contrepartie d'un service rendu par les administrations publiques.

**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 Melguizo et Gonzalez-Paramo<sup>67</sup> 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 Grenet<sup>68</sup> 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 répercutées 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 Clausen<sup>69</sup>, Gravelle<sup>70</sup> et Trannoy et Simula<sup>71</sup> 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 Economique<sup>72</sup> 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 :

<sup>67</sup> Melguizo, A. et Gonzalez-Paramo, J. (2012), "Who bears labour taxes and social contributions? A meta-analysis approach". *SERIEs* 4, 247–271.

<sup>68</sup> 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*.

<sup>69</sup> Clausen, K. (2012), "In Search of Corporate Tax Incidence", *Tax Law Review*. 65:3. 433-472

<sup>70</sup> Gravelle, J. (2011), "Corporate Tax Incidence: A review of empirical estimates and analysis". *Congressional Budget Office, Working Paper 2011-01*.

<sup>71</sup> Simula, L. et Trannoy, A. (2009), « Incidence de l'impôt sur les sociétés », *Revue Française d'économie*, vol.24 :3-39.

<sup>72</sup> Martin, P. et Trannoy, A. (2019), « Les impôts sur (ou contre) la production », *Note du CAE n°53*.



- (i) Agissant sur le CA, la C3S a une incidence importante sur la rentabilité des entreprises en raison de ses effets-prix multiplicatifs : chaque bien produit est de nouveau taxé dès qu'il entre dans le processus de production d'une autre entreprise. Or, cela crée un effet de cascade de répercussion de la taxe jusqu'au consommateur qui amplifie les effets nocifs de la taxe tout le long de la chaîne de production<sup>73</sup>.
- (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.

---

<sup>73</sup> 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 Dijk<sup>74</sup>.

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 2024 pour notre analyse, lequel est l'exercice disponible le plus récent sur Diane. L'exercice fiscal 2024 englobe toutes les entreprises ayant clôturé leurs comptes entre le 1<sup>er</sup> avril 2024 et le 31 mars 2025.

#### 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 exemple, 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 2024 n'étaient pas complets lors de l'extraction,
- Les entreprises ayant enregistré un chiffre d'affaires inférieur à 500.000 € en 2024 (ce qui correspond au seuil d'assujettissement de la CVAE),
- Les unités légales à but non lucratif telles que les administrations, les associations, les établissements publics, les fondations, les syndicats et les officiers publics.

---

<sup>74</sup> Nous avons utilisé la base de données Diane dans sa version de janvier 2026.

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

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

Par suite de l'application de méthodes statistiques et pour la réalisation de certaines analyses (densités), la méthode de Tukey<sup>75</sup> a été appliquée permettant d'identifier et d'exclure certaines valeurs aberrantes susceptibles d'affecter les résultats de notre analyse.

Enfin, de légères corrections ont été apportées manuellement pour certaines unités légales sur la base de leurs rapports annuels.

### Classification des entreprises

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

Tableau 4. Classification des entreprises selon la NAF

Niveau 1	Sections de l'économie française
A	Agriculture
BDE	Energie, eau, déchets
C	Industrie manufacturière
F	Construction
G	Commerce
H	Transport
I	Hébergement et restauration
J	Information et communication
L	Activités immobilières
MN	Services aux entreprises (hors activités de siège social)
OPQ	Services non marchands
RST	Services aux ménages
Niveau 2	Divisions du commerce
45	Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles
46	Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles
47	Commerce de détail
Niveau 3	Groupes du commerce de détail

<sup>75</sup> 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<sup>er</sup> et 3<sup>e</sup> quartiles et où IQR (écart interquartile) est égal à  $Q3 - Q1$ .

Niveau 1	Sections de l'économie française
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 éventaies et marchés
47.99	Commerce de détail hors magasin, éventaies 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'accises 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 reste 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'accises pour les corriger, nous avons, toutefois, gardé les entreprises présentes dans des secteurs potentiellement affectés par des droits d'accises 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 5 ci-dessous.

Tableau 5. Liste des principaux 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		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		D29	Salaires bruts	
	Versements mobilité	6331		D29	Salaires bruts	
	Contribution au Fonds national d'aide au logement (FNAL)	6332		D29	Salaires bruts	
Impôts sur la production	CVAE	635111	Impôts, taxes et versements assimilés	D29	VA fiscale	
	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	

Tableau 5. Liste des principaux prélèvements obligatoires couverts par l'étude

	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
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'importance<sup>76</sup>) :*

### **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 ; et
- 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). Nous avons, ensuite, extrapolé ces ratios aux montants des entreprises dont les données sont manquantes.

---

<sup>76</sup> 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.



Tableau 6. 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

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 9,23 % du montant de la CVAE en 2024 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).

Il est à noter que le plan de relance de 2021 a entraîné la réduction de moitié du taux effectif de la CVAE, tandis que la loi de finances 2023 a programmé sa suppression, bien qu'ajournée maintes fois depuis par les lois de finances 2024, 2025 et 2026.

Tableau 7. Trajectoire de la CVAE et de la CET

	2020	2021-2022	2023	2024
CA < 500.000 €	0%			
CA compris entre 500.000 € et 3 M€	$0,5 \% \times (CA - 500\,000 \text{ €}) / 2,5 \text{ M€}$	$0,25 \% \times (CA - 500\,000 \text{ €}) / 2,5 \text{ M€}$	$0,125 \% \times (CA - 500\,000 \text{ €}) / 2,5 \text{ M€}$	$0,094 \% \times (CA - 500\,000 \text{ €}) / 2,5 \text{ M€}$
CA compris entre 3 M€ et 10 M€	$0,5 \% + 0,9 \% \times (CA - 3 \text{ M€}) / 7 \text{ M€}$	$0,25 \% + 0,45 \% \times (CA - 3 \text{ M€}) / 7 \text{ M€}$	$0,125 \% + 0,225 \% \times (CA - 3 \text{ M€}) / 7 \text{ M€}$	$0,094 \% + 0,169 \% \times (CA - 3 \text{ M€}) / 7 \text{ M€}$
CA compris entre 10 M€ et 50 M€	$1,4 \% + 0,1 \% \times (CA - 10 \text{ M€}) / 40 \text{ M€}$	$0,7 \% + 0,05 \% \times (CA - 10 \text{ M€}) / 40 \text{ M€}$	$0,35 \% + 0,025 \% \times (CA - 10 \text{ M€}) / 40 \text{ M€}$	$0,263 \% + 0,019 \% \times (CA - 10 \text{ M€}) / 40 \text{ M€}$
CA > 50 M€ (taux maximal)	1,5 %	0,75 %	0,375 %	0,280 %
Plafonnement de la CET	3,0 %	2,0 %	1,625 %	1,531 %

## 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 locaux commerciaux, les valeurs locatives sont égales aux revenus cadastraux.
- Pour les établissements industriels<sup>77</sup>, les valeurs locatives sont égales à 4 % du prix de revient des terrains et 6 % du prix de revient des constructions, avant l'application d'un abattement d'un tiers (si le bâtiment a été créé ou acquis à partir de 1976) ou d'un quart (si le bâtiment a été créé ou acquis avant 1976).
  - Pour la CFE, un abattement supplémentaire de 30 % est appliqué.
  - Pour la taxe foncière, un abattement supplémentaire de 50 % est appliqué.

Il est à noter que le plan de relance de 2021 a entraîné la réduction de moitié de la base imposable des établissements industriels.

*Tableau 8. Détermination des valeurs locatives des établissements industriels*

	2020	A partir de 2021
Taux d'intérêt des terrains	8 %	4 %
Taux d'intérêt des constructions	12 %	6 %
<i>Abattement d'un tiers</i>	8 %	4 %
<i>Abattement d'un quart</i>	9 %	4,5 %
Abattement supplémentaire de la CFE	30 %	30 %
Abattement supplémentaire de la taxe foncière	50 %	50 %

Une base minimum se substitue à la valeur locative lorsque celle-ci lui est inférieure.

Ne pouvant tirer les valeurs locatives des comptes sociaux, 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. Pour 2024, le plafonnement de 1,531 % 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 ;

<sup>77</sup> Pour être qualifié d'industriel, un local doit avoir des installations d'une valeur brute comptable supérieure à 500.000 €.

- 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 brute<sup>78</sup>

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

### Les impôts de production sur les salaires

Les impôts de production sur les salaires ont été calculés en proportion du poste comptable « Salaires et traitements » et du nombre d'effectifs, 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'effectifs est manquant pour 2024, il a été estimé en utilisant la donnée disponible la plus récente sur la période 2020-2023 vieillie par l'évolution de la somme des postes de « Salaires et traitements » et « Charges sociales » jusqu'en 2024.

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,
- les sociétés coopératives,
- les propriétaires fonciers, et

<sup>78</sup> Article D651-2 du Code de la Sécurité Sociale

- 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 2024.

#### *Le versement mobilité*

Le montant de versement mobilité a été estimé par code postal sur la base des taux donnés par l'URSSAF<sup>79</sup>.

*Tableau 10. Taux statutaires des impôts de production sur les salaires en 2024*

Impôts	Limite inférieure	Limite supérieure	Base	Taux 2024
Taxe sur les salaires	0 €	8.985 €	Salaires et traitements 2023	4,25%
	8.985 €	17.936 €		8,50%
	17.936 €			13,60%
PEEC	50 salariés			0,45%
Taxe d'apprentissage	1 salarié			0,68%
Contribution supplémentaire à l'apprentissage	251 salariés	2.000 salariés		0,05%-0,40%
	2.001 salariés		0,40%-0,60%	
CFP	1 salarié	10 salariés	Salaires et traitements 2024	0,55%
	11 salariés			1,00%
	CDD			1,00%
Versement mobilité	0 salarié	10 salariés		0,00%
	11 salariés			Taux fixés par la commune ou le groupement de communes
Fnal	1 salarié	49 salariés		0,10%
	50 salariés			0,50%

#### **Les autres impôts sur la production**

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

<sup>79</sup> <https://www.urssaf.fr/portail/home/taux-et-baremes/versement-mobilite.html>

### *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 les éoliennes terrestres et les 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 en 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 m<sup>2</sup>
- 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<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> janvier de l'année d'imposition.

A l'instar de la CFE, il est fait une différence entre les locaux commerciaux et les établissements industriels (dont les contours sont repris dans le Tableau 8).

### *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 a été progressivement abaissé à 25 % jusqu'en 2022.

*Tableau 11. Taux de l'IS pour les exercices clôturant au 31/12/2024*

Bénéfices compris :	Chiffre d'affaires < ou égal à 10 M€	Chiffre d'affaires > ou égal à 10 M€
Entre 0 € et 42 500 €	15 %	25 %
Entre 42 500 € et 500 000 €	25 %	25 %

L'IS est majoré de la Contribution sociale sur les bénéfices (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 et logiciels (régime IP box) : taux de 10 %.
- Dividendes de sources étrangères :
  - Participations inférieures à 5 % du capital : 25 %.
  - Participations supérieures à 5 % du capital et détenues pendant au moins deux ans : 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 si participations supérieures à 5 % du capital, ou
    - à 1 % du montant brut des dividendes si participations supérieures à 95 % du capital.
- Plus-values de cession de titres de participations à long terme :
  - Participations inférieures à 5 % du capital : 25 %.
  - Participations supérieures à 5 % du capital et détenues pendant au moins deux ans : 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.
  - De sociétés à prépondérance immobilière cotées détenues pendant au moins deux ans : 19 %.

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 (en logarithmes)

	CA	VA	Effectifs
Prélèvements obligatoires	81,7%**	92,0%***	85,3%***
Significativité des coefficients : *** : $p < 0,001$ , ** : $p < 0,01$ , * : $p < 0,05$ , . : $p < 0,1$ .			

#### 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 :

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

où :

- $\alpha$  est la constante,
- $\text{Secteurs}_j$  représentent des valeurs catégorielles prenant la valeur de 0 ou 1,
- $\beta_i$  est l'effet du niveau  $i$  du taux de valeur ajoutée,
- $\delta_j$  est l'effet du niveau  $j$  des secteurs d'activité,
- $\omega_{ij}$  est l'effet d'interaction entre les deux facteurs, et
- $\epsilon_{ij}$  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)<sup>80</sup>, soit leur variance, peut être calculée simplement par la formule suivante :

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

<sup>80</sup> 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 environ 50 %, avec une p-valeur au-dessous du seuil de 5 %, ce qui nous conduit à rejeter l'hypothèse nulle d'absence de contribution du taux de VA à la variance des taux implicites. Les secteurs d'activité et leur interaction avec le taux de VA expliquent à près de 6 % la variance des taux implicites, ce qui nous permet de conclure que les secteurs d'activité, par leurs caractéristiques propres, ont un impact négligeable sur les 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	51,9%***	51,9%***	51,9%***
Secteurs d'activité	3,6%***		
Taux de VA*Secteurs d'activité	1,9%***		
Catégories		0,8%***	
Taux de VA *Catégories		0,1%***	
Nationalités			0,0%***
Taux de VA*Nationalités			0,0%***
TOTAL	57,4%	52,7%	51,9%
Significativité des coefficients : *** : $p < 0,001$ , ** : $p < 0,01$ , * : $p < 0,05$ , . : $p < 0,1$ .			

### 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 78 %, avec une p-valeur au-dessous du seuil de 5 %, ce qui nous conduit à rejeter l'hypothèse nulle d'absence de contribution de l'intensité du facteur travail à la variance. La contribution conjointe des secteurs d'activité et de l'intensité du facteur travail explique près de 10 % 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	78,5%***	78,5%***	78,5%***
Secteurs d'activité	0,0%***		
Travail*Secteurs d'activité	10,0%***		
Catégories		0,0%***	
Travail*Catégories		1,2%***	
Nationalités			0,0%***
Travail*Nationalités			0,1%***
TOTAL	88,5%	79,7%	78,6%
Significativité des coefficients : *** : $p < 0,001$ , ** : $p < 0,01$ , * : $p < 0,05$ , . : $p < 0,1$ .			

## 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 (en logarithmes)

	CA	VA	Effectifs
Prélèvements obligatoires	89,2%***	94,6%***	89,5%***
Significativité des coefficients : *** : $p < 0,001$ , ** : $p < 0,01$ , * : $p < 0,05$ , . : $p < 0,1$ .			

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

A l'instar de l'économie nationale, les fortes différences de taux implicites de prélèvements obligatoires s'expliquent par l'hétérogénéité des taux de valeur ajoutée, comme rapporté par le Tableau 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	61,3%***	61,3%***	61,3%***
NAF	0,9%***		

Facteurs de variance	Par les groupes NAF	Par les catégories d'entreprises	Par les nationalités
Taux de VA*NAF	0,4%***		
Catégorie		1,0%***	
Taux de VA*Catégorie		0,0%	
Nationalité			0,3%***
Taux de VA*Nationalité			0,1%***
TOTAL	62,5%	62,2%	61,6%
<i>Significativité des coefficients : *** : <math>p &lt; 0,001</math>, ** : <math>p &lt; 0,01</math>, * : <math>p &lt; 0,05</math>, . : <math>p &lt; 0,1</math>.</i>			

### 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. Là encore l'intensité du facteur travail semble déterminer très majoritairement les taux de contribution. On peut cependant noter que la contribution conjointe des groupes d'activité et de l'intensité du facteur travail reste relativement élevée.

*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	74,6%***	74,6%***	74,6%***
NAF	0,0%***		
Travail*NAF	8,3%***		
Catégories		0,0%***	
Travail *Catégories		0,0%***	
Nationalités			0,0%
Travail *Nationalités			0,1%***
TOTAL	82,8%	74,7%	74,7%
<i>Significativité des coefficients : *** : <math>p &lt; 0,001</math>, ** : <math>p &lt; 0,01</math>, * : <math>p &lt; 0,05</math>, . : <math>p &lt; 0,1</math>.</i>			

## Annexe 5 : Bibliographie

Afep (2025), « Rapport d'activité 2024 ».

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<sup>e</sup> éd., Paris, LGDJ Lextenso, coll. « Systèmes ».

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

Bozio, A. et Wasmer, E. (2024), « Les politiques d'exonérations de cotisations sociales : une inflexion nécessaire », Rapport pour France Stratégie.

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.

DGFiP (2024), « L'impôt sur le bénéfice 2024 des entreprises », *DGFiP Statistiques* N° 39.

Drees (2025), *La protection sociale en France et en Europe en 2024*, édition 2025.

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.

Rapport du groupe d'experts (2023), *Salaire minimum interprofessionnel de croissance, Novembre 2023*, Haut-commissariat à la Stratégie et au Plan.

Rapport du groupe d'experts (2024), *Salaire minimum interprofessionnel de croissance, Novembre 2024*, Haut-commissariat à la Stratégie et au Plan.

Insee (2015), « L'économie française », *Insee Références*, édition 2015, p.26.

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

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), "Owning up: closely held firms and wealth inequality", working paper.

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

Stiglitz J., Lafay, J. et Rosengard, J. (2018), *Economie du secteur public*, 4<sup>e</sup> éd. 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 (2024), *Le e-commerce grand public*, 21 octobre 2024.

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 640 professionnels parmi lesquels 78 associés, basés à Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Montpellier, Nantes, 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 50 000 juristes et fiscalistes de Deloitte situés dans 150 pays.

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

© Deloitte Société d'Avocats. Une entité du réseau Deloitte.

#### 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](http://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 près de 460 000 professionnels dans le monde *make an impact that matters*, consultez [www.deloitte.com](http://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 8 600 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.

© Deloitte SAS. Membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited.