

LA CONCURRENCE FISCALE EN MATIERE D'IMPOT SUR LES SOCIETES DANS L'UNION EUROPEENNE : UN ETAT DES LIEUX

Thierry Madiès

EDITORIAL BOARD

Chair: Xavier Ragot (Sciences Po, OFCE)

Members: Jérôme Creel (Sciences Po, OFCE), **Eric Heyer** (Sciences Po, OFCE), **Sarah Guillou** (Sciences Po, OFCE), **Xavier Timbeau** (Sciences Po, OFCE), **Anne Epaulard** (Sciences Po, OFCE).

CONTACT US

OFCE
10 place de Catalogne | 75014 Paris | France
Tél. +33 1 44 18 54 24
www.ofce.fr

WORKING PAPER CITATION

This Working Paper:
Thierry Madiès,
La concurrence fiscale en matière d'impôt sur les sociétés dans l'Union européenne : un état des lieux
Sciences Po OFCE Working Paper, n° 05/2026.
Downloaded from URL: www.ofce.sciences-po.fr/pdf/dtravail/WP2026-05.pdf
DOI - ISSN

ABOUT THE AUTHORS

Thierry Madiès, Université de Fribourg (Suisse) et OFCE-Sciences Po.
Email Address: thierry.madies@unifr.ch

RESUME

Cet article analyse la montée de la concurrence fiscale sur l'impôt sur les sociétés (IS) au sein de l'Union européenne, dans un contexte où les taux nominaux n'ont cessé de diminuer malgré la relative stabilité des recettes rapportées au PIB. Après avoir présenté les enseignements de la théorie de la concurrence fiscale modélisée comme un jeu non coopératif, l'article montre que plusieurs mécanismes peuvent atténuer cette course au moins-disant, parmi lesquels les infrastructures publiques, les économies d'agglomération et la différenciation des politiques publiques. L'étude présente ensuite les manifestations empiriques de la concurrence fiscale en Europe : baisse généralisée des taux statutaires, recours croissant aux régimes préférentiels (notamment les patent boxes) et divergence accrue entre taux nominaux et taux effectifs. Les entreprises multinationales, en tirant parti des asymétries entre systèmes fiscaux, déplacent leurs bénéfices et renforcent ces écarts. L'article passe enfin en revue les travaux économétriques sur la sensibilité des IDE et des bénéfices déclarés aux écarts de fiscalité. Il conclut en présentant les initiatives européennes de coopération, inspirées du BEPS, visant à lutter contre l'optimisation fiscale agressive et à réduire la concurrence dommageable.

MOTS CLES

Entreprises multinationales, fiscalité des entreprises, IDE, évasion fiscale, BEPS.

Codes JEL

H26, H25, H32, F14, F23.

ABSTRACT

This article analyzes the rise of corporate tax competition within the European Union, in a context where statutory tax rates have steadily declined despite the relative stability of tax revenues as a share of GDP. After presenting the insights of fiscal competition theory modeled as a non-cooperative game, the article shows that several mechanisms can mitigate this race to the bottom, including public infrastructure, agglomeration economies, and the differentiation of public policies. The paper then examines the empirical manifestations of tax competition in Europe: a generalized decline in statutory tax rates, the growing use of preferential tax regimes (notably patent boxes), and an increasing divergence between statutory and effective tax rates. By exploiting asymmetries across tax systems, multinational firms shift profits and amplify these gaps. Finally, the article reviews econometric studies on the sensitivity of foreign direct investment and reported profits to tax differentials. It concludes by presenting European cooperation initiatives, inspired by the BEPS framework, aimed at combating aggressive tax planning and reducing harmful tax competition.

KEYWORDS

Multinational firms, corporate taxation, FDI, tax avoidance, BEPS.

La concurrence fiscale en matière d'impôt sur les sociétés dans l'Union européenne : un état des lieux

Thierry Madiès¹

Université de Fribourg (Suisse) et OFCE-Sciences Po

Résumé

Cet article analyse la montée de la concurrence fiscale sur l'impôt sur les sociétés (IS) au sein de l'Union européenne, dans un contexte où les taux nominaux n'ont cessé de diminuer malgré la relative stabilité des recettes rapportées au PIB. Après avoir présenté les enseignements de la théorie de la concurrence fiscale modélisée comme un jeu non coopératif, l'article montre que plusieurs mécanismes peuvent atténuer cette course au moins-disant, parmi lesquels les infrastructures publiques, les économies d'agglomération et la différenciation des politiques publiques. L'étude présente ensuite les manifestations empiriques de la concurrence fiscale en Europe : baisse généralisée des taux statutaires, recours croissant aux régimes préférentiels (notamment les patent boxes) et divergence accrue entre taux nominaux et taux effectifs. Les entreprises multinationales, en tirant parti des asymétries entre systèmes fiscaux, déplacent leurs bénéfices et renforcent ces écarts. L'article passe enfin en revue les travaux économétriques sur la sensibilité des IDE et des bénéfices déclarés aux écarts de fiscalité. Il conclut en présentant les initiatives européennes de coopération, inspirées du BEPS, visant à lutter contre l'optimisation fiscale agressive et à réduire la concurrence dommageable.

Abstract

This article analyzes the rise of corporate tax competition within the European Union, in a context where statutory tax rates have steadily declined despite the relative stability of tax revenues as a share of GDP. After presenting the insights of fiscal competition theory modeled as a non-cooperative game, the article shows that several mechanisms can mitigate this race to the bottom, including public infrastructure, agglomeration economies, and the differentiation of public policies. The paper then examines the empirical manifestations of tax competition in Europe: a generalized decline in statutory tax rates, the growing use of preferential tax regimes (notably patent boxes), and an increasing divergence between statutory and effective tax rates. By exploiting asymmetries across tax systems, multinational firms shift profits and amplify these gaps. Finally, the article reviews econometric studies on the sensitivity of foreign direct investment and reported profits to tax differentials. It concludes by presenting European cooperation initiatives, inspired by the BEPS framework, aimed at combating aggressive tax planning and reducing harmful tax competition.

Key words: Multinational firms, corporate taxation, FDI, tax avoidance, BEPS.

JEL Codes: H26, H25, H32, F14, F23.

¹ Université de Fribourg, Bd de Pérolles 90, CH-1700 Fribourg. Courriel : thierry.madies@unifr.ch

Introduction

L'impôt sur les sociétés (IS) représente dans l'Union européenne en moyenne près de 10 % des recettes fiscales totales et environ 3 % du PIB. Les recettes issues de l'IS rapportées au PIB se sont révélées relativement stables malgré une baisse tendancielle et continue des taux nominaux d'impôt sur les sociétés au cours des dernières décennies et la montée en puissance de l'optimisation fiscale des entreprises multinationales et, plus largement, de la concurrence fiscale entre États. L'optimisation fiscale agressive et l'évasion fiscale entraînent non seulement des pertes substantielles de recettes publiques, mais elles posent aussi des questions cruciales d'équité au sein même du secteur des entreprises : les entreprises multinationales (ou tout au moins celles dites « à localisation souple ») ont la capacité à payer moins d'impôts que les autres (en particulier les petites et moyennes entreprises (PME)) en mettant en œuvre des schémas d'optimisation fiscale parfois complexes. La question de l'équité est plus générale : en réduisant leur charge fiscale, les contribuables les plus mobiles laissent aux contribuables moins mobiles – ménages et PME – la responsabilité de financer les biens publics. Ce contexte contribue à fragiliser le consentement à l'impôt, éléments indispensables au bon fonctionnement des systèmes fiscaux.

La littérature théorique a largement étudié les implications de la mobilité du capital sur les choix fiscaux des États. Le modèle standard de concurrence fiscale montre que la libre circulation du capital conduit, dans un équilibre de Nash, à une réduction des taux d'imposition sur les bénéfices et, par conséquent, à un financement sous-optimal des biens publics. Ce résultat est néanmoins nuancé par plusieurs développements théoriques : les petits pays ont des incitations plus fortes que les grands à réduire leurs taux, car les gains d'attractivité compensent davantage leurs pertes de recettes ; les dépenses publiques productives (infrastructures, éducation, recherche) peuvent « immuniser » partiellement les États contre la concurrence fiscale ; enfin, l'existence d'économies d'agglomération, mises en avant par la nouvelle économie géographique, réduit la sensibilité des entreprises aux écarts de fiscalité une fois celles-ci implantées dans un grand marché.

Au plan empirique, les travaux confirment que la fiscalité des sociétés constitue un facteur déterminant dans la localisation des investissements directs étrangers (IDE). Les méta-analyses indiquent une semi-élasticité des IDE de l'ordre de -3 par rapport au taux d'imposition, ce qui signifie qu'une réduction d'un point de pourcentage du taux de l'IS entraîne une augmentation de 3 % environ des flux d'IDE entrants. Parallèlement, les multinationales recourent massivement à des stratégies de transfert de bénéfices – manipulation des prix de transfert, localisation des actifs incorporels, arbitrage de la structure financière intra-groupe. Ces pratiques aboutissent à des écarts croissants entre taux nominaux et taux effectifs, si bien que les entreprises multinationales supportent en moyenne une charge fiscale inférieure à celle des entreprises opérant uniquement sur le marché domestique. Les estimations récentes évaluent à environ 1,5 la semi-élasticité des bénéfices déclarés par rapport aux différentiels internationaux de taux, ce qui reflète l'ampleur des pertes de recettes liées aux pratiques d'optimisation.

L'article traite de quatre types de questions. Premièrement, il présente les principaux enseignements de la théorie économique en distinguant les contextes dans lesquels la concurrence fiscale réduit effectivement le bien-être collectif de ceux où elle peut jouer un rôle de discipline vis-à-vis de gouvernements assimilés au « Léviathan » budgétaire. Deuxièmement, il documente les manifestations de la concurrence fiscale dans l'UE à travers l'évolution des taux statutaires, moyens et effectifs, et met en lumière le rôle croissant des régimes préférentiels (tels que les « patent boxes ») dans la concurrence fiscale intra-européenne. Troisièmement, il exploite la littérature économétrique pour évaluer la sensibilité des IDE et des bénéfices imposables aux écarts de fiscalité, et souligne que les baisses de taux, si elles peuvent stimuler certains investissements, se traduisent aussi par des pertes budgétaires considérables et par un transfert significatif de la charge fiscale vers le travail.² Enfin, il présente les principales avancées en matière de coopération fiscale portant sur l'impôt sur les sociétés dans l'Union européenne.

Les principaux résultats mettent en évidence plusieurs points. La concurrence fiscale est particulièrement marquée au sein de l'Union européenne, où les comportements de mimétisme entre États membres sont plus intenses qu'avec les pays tiers. Le phénomène de concurrence fiscale se traduit non seulement par la diminution des taux nominaux, mais aussi par une multiplication de régimes dérogatoires qui accroissent la complexité et réduisent la transparence du système fiscal. Les stratégies d'optimisation des multinationales renforcent cette dynamique en accentuant l'écart entre taux nominaux et effectifs. Enfin, l'incidence de l'IS sur les salaires, mise en évidence par plusieurs travaux empiriques, montre que les effets des hausses et des baisses d'IS sur les salaires ne sont pas symétriques : les réductions d'IS ne profitent aux salariés que de façon limitée.

L'analyse conduit à des implications importantes pour l'avenir de la fiscalité des sociétés l'Union européenne. Si la coopération internationale – qu'il s'agisse du projet BEPS de l'OCDE ou des récentes propositions européennes, telles que l'introduction d'une contribution sur les grandes entreprises (CORE) – constitue une voie prometteuse pour limiter la concurrence dommageable, sa mise en œuvre demeure confrontée à d'importantes contraintes politiques, juridiques et institutionnelles.

L'article est structuré de la manière suivante. La première section présente les principaux enseignements de la théorie économique en matière de mobilité du capital, de concurrence fiscale et d'optimisation. La deuxième section analyse les évolutions récentes de la fiscalité des sociétés dans l'UE à travers différents indicateurs. La troisième section discute les résultats empiriques relatifs à la sensibilité des IDE et des bénéfices imposables. Enfin, la quatrième section s'interroge sur les pistes de réforme et les dispositifs de coopération susceptibles de limiter les effets de la concurrence fiscale tout en préservant la capacité de financement des biens publics.

² Certains développements présentés dans cet article sont directement inspirés de Madiès (2020).

1. Mobilité des bases imposables et optimisation fiscale des entreprises multinationales : un bref retour sur les enseignements de l'analyse économique

L'objet de cette section est de présenter les principaux enseignements de la théorie économique concernant (1) le modèle standard de concurrence fiscale ; (2) la concurrence fiscale portant sur les régimes fiscaux préférentiels et (3) les effets de l'optimisation fiscale des entreprises multinationale sur les taux effectifs d'imposition et les décisions de localisation des entreprises.

1.1. Mobilité du capital et concurrence fiscale : « course au moins disant fiscal » et sous-optimalité de l'offre de bien public

- *Le modèle de base considère une économie formée de N pays identiques* – Dans chaque pays réside un individu représentatif supposé parfaitement sédentaire dont l'offre de travail est parfaitement inélastique. La fiction de l'individu représentatif permet de simplifier l'analyse en ignorant pour le moment l'hétérogénéité des individus et le processus politique qui guide les choix publics au sein de chaque pays. Les gouvernements sont supposés bienveillants (*benevolent*). L'individu représentatif est doté d'une fonction d'utilité qui exprime ses préférences. Il consomme un bien privé et un bien collectif. Le bien privé est utilisé à la fois comme bien de consommation finale et comme bien intermédiaire pour produire le bien public. Le bien privé est vendu sur un marché parfaitement concurrentiel et il est produit à partir de deux facteurs de production : du capital productif supposé parfaitement divisible et mobile entre les pays et du facteur travail. Les facteurs de production sont rémunérés à leur productivité marginale. Le coût du capital pour chaque unité investie par un pays est égal au retour net sur investissement exigé par l'actionnaire auquel s'ajoute le taux d'impôt unitaire. Le bien public est financé par un impôt prélevé à la source dont le taux effectif s'applique à chaque unité de capital productif investi dans le pays. Le capital est détenu dans chaque pays par l'individu représentatif qui perçoit un salaire et des revenus du capital. L'individu représentatif, qui est aussi actionnaire, cherche à investir son capital dans le pays qui lui offre la meilleure rémunération. La parfaite mobilité du capital implique que le rendement du capital après impôt est identique à l'équilibre dans tous les pays. Le stock total de capital est supposé fixe dans l'économie de sorte que le rendement net du capital est déterminé par l'égalisation de la demande totale de capital et de l'offre globale de capital dans l'économie.

La concurrence fiscale est généralement modélisée sous la forme d'un jeu non coopératif entre pays. Chacun des gouvernements choisit son taux d'impôt sur le capital de façon à maximiser l'utilité de son individu représentatif en considérant comme donnés les taux d'impôts choisis à l'équilibre par les autres gouvernements. Le concept de solution utilisé pour résoudre ce jeu est l'équilibre de Nash. Plusieurs résultats émergent de ce modèle : (1) la concurrence fiscale conduit les pays à choisir à l'équilibre de Nash des taux d'impôt sur le capital qui sont trop faibles pour financer de façon optimale les biens publics consommés par les ménages résidant dans leur juridiction. Le résultat de sous-optimalité découle de l'existence d'une externalité fiscale

résultant de l'hypothèse de mobilité du capital productif entre les différents pays.³ (2) L'intensité de la concurrence fiscale est inversement liée au nombre de pays en concurrence et donc à leur pouvoir de marché sur le marché global du capital. (3) La mobilité du capital a pour effet de reporter tout ou partie de la charge fiscale sur les salariés (par hypothèses immobiles) car la productivité du travail et donc le salaire diminue quand il y a moins de capital investi dans un pays.⁴ (4) Si les gouvernements peuvent aussi taxer la base immobile (et inélastique), ici le travail, alors ils ont intérêt à taxer à l'équilibre le travail et pas le capital (ou moins le capital que le travail si on suppose que l'offre de travail n'est pas parfaitement inélastique). L'encadré 1 fournit des éléments empiriques permettant de mesurer la répercussion des hausses et baisses d'impôt sur les sociétés sur les salaires.

Résultat 1 – *L'équilibre de Nash fiscal se caractérise par des taux d'impôt et une offre de biens publics sous optimaux sous un jeu d'hypothèses (relativement) restrictives.*

Encadré 1 –

L'impôt sur le bénéfice des sociétés est-il répercuté sur les salaires ? – Les effets de la mobilité du capital

La littérature portant sur l'incidence économique de l'impôt sur le bénéfice des sociétés montre que la capacité des entreprises à répercuter une augmentation de l'impôt sur le bénéfice des sociétés sur les salaires dépend à court terme de la rentabilité des entreprises et du pouvoir de négociation des partenaires sociaux (Arulampalam et al., 2012 ; Fuest et al., 2018). Le pouvoir de négociation des employeurs se renforce dès lors que le capital est mobile et que les entreprises peuvent délocaliser une partie de leur production à l'étranger afin d'exercer une pression à la baisse sur les salaires (Eckel et Egger, 2009 ; Exbrayat et Geys, 2016). A plus long terme, une hausse du taux d'impôt sur les sociétés provoque des délocalisations de capital productif qui ont pour effet de réduire le capital par tête et donc de baisser la productivité marginale du travail et le niveau des salaires dans l'économie considérée (Harberger, 1995).

Diverses études empiriques montrent que les salaires supportent plus de la moitié de la charge fiscale pesant sur les entreprises au titre de l'impôt sur les sociétés (Deasai et alii, 2007 ; Arulampalam et alii, 2012 ; Liu et Altshuler (2013) ; Azéma et Hubbard, 2015 ; Fuest et alii, 2018)⁵. L'étude d'Arulampalam, Devereux et Maffini (2012), réalisée à partir d'un vaste panel d'environ 55 000 entreprises issues de neuf pays européens entre 1996 et 2003, montre que l'impôt sur les sociétés est largement supporté par les salariés. En exploitant des données d'entreprises de Belgique, Finlande, France, Allemagne, Italie, Pays-Bas, Espagne, Suède et Royaume-Uni, les auteurs estiment qu'une hausse d'un dollar d'impôt par salarié se traduit, à long terme, par une baisse d'environ 0,49 dollar du salaire réel, toutes choses égales par ailleurs, notamment la productivité. Azéma et Hubbard (2015) utilisent un échantillon de 13 pays de l'OCDE sur la période 1980-2004 et montrent que les salariés supportent 60 % environ de l'impôt sur le

³ Si les différents pays pouvaient se coordonner en augmentant de façon uniforme leurs taux d'impôt le bien-être des individus augmenterait au sens de Pareto dans l'ensemble de l'économie.

⁴ Voir encadré 1 pour des éléments empiriques.

⁵ La méta-analyse de Knaisch et Pöschel (2025) portant sur 31 études montre que l'impôt sur les sociétés est bien en partie supporté par les salariés, mais dans des proportions limitées par rapport aux études précédentes. Ils soulignent toutefois que cet effet varie sensiblement selon les contextes institutionnels, notamment la mobilité du capital et la structure de la négociation salariale, ce qui explique la forte hétérogénéité des résultats empiriques.

bénéfice des sociétés. Plus le capital est mobile à l'échelle internationale et plus les entreprises répercutent une augmentation de l'impôt sur le bénéfice des sociétés sur la rémunération des salariés (Azémar et Hubbard, 2015 ; Exbrayat et Geys, 2016).

Faut-il en conclure à l'inverse que les baisses d'impôt sur les sociétés sont favorables aux salariés au motif qu'une part importante de l'impôt sur le bénéfice des sociétés est transférée sur les salariés ? C'est l'argument défendu en particulier par Kotlikoff (2014) au motif que les travailleurs américains supportant la plus grande part des hausses de taux d'impôt sur le bénéfice des sociétés, ils devraient être les principaux bénéficiaires des baisses d'impôt sur les sociétés. Suárez Serrato et Zidar (2016) développent un modèle d'équilibre spatial avec entreprises hétérogènes et utilisent les variations des taux d'impôt sur les sociétés entre Etats américains. Ils trouvent qu'une baisse de l'impôt sur les sociétés tend à augmenter les salaires locaux mais seulement en partie : dans le modèle estimé, les travailleurs supportent en effet 30 à 35 % du fardeau fiscal. Nallareddy et al. (2022), dans une autre étude sur données américaines, soulignent que sur la période 1990-2010 les baisses d'impôt sur le bénéfice des sociétés ont même contribué à une augmentation des inégalités de revenus entre ménages. Les travailleurs n'ont pas bénéficié de ces réductions d'impôt sur les sociétés contrairement aux 1 % des ménages les plus riches qui en ont largement profité. Ceci s'explique à la fois par une augmentation mécanique du rendement net du capital du fait des baisses d'impôt et par le fait que la part des revenus salariaux des plus hauts revenus s'est réduite au profit des revenus du capital. Cloyne et al. (2025), toujours sur données américaines et sur la période 1950-2006, montrent qu'une baisse de l'impôt sur les sociétés augmente l'investissement et l'emploi, mais essentiellement dans les secteurs manufacturiers les plus capitalistiques. Dans ces secteurs, les salaires montent significativement après une baisse du taux marginal, ce qui montre que les travailleurs bénéficient d'une partie de la réduction d'impôt sur les sociétés. À l'inverse, les entreprises de services utilisent surtout la baisse d'impôt pour augmenter les dividendes, sans hausse notable des salaires.

Soulignons pour conclure que les interactions entre l'impôt sur les sociétés et les salaires – ou plus généralement les coûts salariaux unitaires – peuvent jouer dans les deux sens. Exbrayat et Geys (2016) étudient cette relation bi-univoque pour 24 pays de l'OCDE sur la période 1982 à 2007. Leur principale conclusion est la suivante : les pouvoirs publics des pays où les coûts salariaux sont élevés accordent une « compensation » aux entreprises en baissant leurs taux d'impôt sur les sociétés mais on observe en même temps qu'une partie de la charge fiscale des entreprises est en définitive supportée par les salaires.

Résultat 2 – *Une hausse de l'impôt sur les sociétés se répercute pour plus de la moitié sur les salaires. A contrario, une baisse de l'impôt sur les sociétés n'améliore pas sensiblement les salaires.*

● *Le modèle de base a fait l'objet de nombreux développements. Nous présentons trois résultats supplémentaires dans ce qui suit* – (1) La concurrence fiscale conduit les « petits » pays à choisir à l'équilibre de concurrence fiscale des taux d'impôt plus faibles que les « grands » pays. En effet, les petits pays ont moins à perdre à baisser leur taux d'impôt pour attirer du capital car les pertes de recettes fiscales sur leur base imposable sont moins élevées que le supplément de recettes fiscales qu'ils peuvent espérer gagner en attirant du capital en provenance des « grands » pays. En d'autres termes, l'élasticité perçue du capital est plus grande (en valeur absolue) du point de vue d'un petit pays que d'un grand pays. (2) La concurrence fiscale pour les entreprises peut déformer la composition de l'offre de biens publics (notamment des infrastructures) en

faveur des entreprises et au détriment des ménages. (3) La concurrence fiscale peut accroître les inégalités initiales entre pays : les pays initialement les moins bien dotés en capital humain et en infrastructures publiques ont moins d'incitation à investir dans des biens publics « productifs » permettant d'attirer du capital et se tournent vers des dépenses non productives (recherche de rente) qui augmentent l'utilité des dirigeants, ce qui les appauvrit encore davantage.

Résultat 3 – *Les petits pays prélèvent à l'équilibre de concurrence fiscale des taux d'impôt plus faibles que les grands pays. La concurrence fiscale peut venir aggraver les différences de développement entre pays et régions.*

1.2. Le résultat selon lequel la concurrence fiscale conduirait nécessairement à une course au moins disant fiscal à une offre sous-optimale de biens publics doit être nuancé

- *Des infrastructures publiques immunisent en partie les pays contre une concurrence fiscale agressive* – Le modèle standard de concurrence fiscale suppose que les recettes fiscales sont utilisées en totalité pour financer un bien public destiné aux ménages. En réalité, les recettes fiscales financent aussi des infrastructures publiques qui bénéficient aux entreprises en augmentant la productivité du capital privé. Les taux d'impôt et les niveaux de biens publics offerts à l'équilibre dépendent, entre autres, de l'élasticité du capital productif à l'impôt sur le capital et de l'élasticité du capital par rapport aux infrastructures publiques. Si la première est plus élevée en valeur absolue que la seconde, le bien public productif peut même être offert en quantité sur-optimale. Les pays peuvent aussi « s'immuniser » en partie contre la concurrence fiscale en différenciant « horizontalement » leurs infrastructures de façon à « cibler » un type particulier d'entreprises (Justman et al., 2005). King, McAfee et Welling (1993) dans un modèle d'enchère (ou assimilé) montre aussi l'importance pour des pays ou des régions de se différencier *ex ante* pour réduire l'intensité de la concurrence fiscale. Faute de différenciation, le poids de la fiscalité et des aides financières devient alors un élément déterminant dans le choix de localisation des entreprises (ce qui peut conduire à des surenchères coûteuses pour les finances publiques).

Résultat 4 – *La qualité des infrastructures publiques réduit l'intensité de la concurrence fiscale.*

- *Concurrence fiscale et nouvelle économie géographique* – La littérature sur la concurrence fiscale revisitée par la nouvelle économie géographique suppose l'existence de rendements d'échelle croissants montre que les entreprises, une fois implantées dans une région ou un pays, ne sont plus aussi mobiles et donc réagissent moins aux écarts de fiscalité entre pays.⁶ – Les entreprises prennent en compte dans leurs choix de localisation la taille du marché desservi ainsi que l'existence d'économies d'agglomération, ces dernières induisant des gains de productivités pour les entreprises localisées proches géographiquement. L'importance de la taille du marché et des économies d'agglomération dans les choix de localisation dépend dans ces modèles du niveau d'intégration commerciale.

⁶ Rappelons que le modèle standard de concurrence fiscale suppose que le capital productif est parfaitement mobile et réagit aux seuls écarts de fiscalité entre pays. Ce modèle suppose en outre que les rendements d'échelle sont constants. Enfin, il ignore les échanges internationaux de biens.

Un résultat bien connu (*home-market effect*) dans le cas d'un modèle à deux pays de taille différente est que le grand pays attire une part du secteur manufacturier plus que proportionnelle à sa population car les entreprises économisent sur les coûts de transport en se localisant près du grand marché. Le grand pays est alors en mesure de taxer davantage les entreprises que le petit pays car les entreprises font davantage de profits sur les grands marchés. Ces dernières sont donc moins sensibles (élastiques) à la fiscalité quand elles sont implantées dans le grand pays (Ottaviano et Van Ypersele, 2005 ; Haufler et Wooton, 2010). Lorsque le niveau d'intégration commerciale progresse – autrement dit quand les barrières à l'échange entre pays diminuent – le grand pays est contraint dans sa capacité à lever un impôt élevé et l'écart d'impôt entre le grand pays et le petit pays se resserre. Le potentiel de marché des petits pays s'accroît avec l'intégration commerciale et ne se limite plus à leur marché domestique.

De façon analogue, la présence de forces d'agglomération fait que les rentes d'agglomération (« cœur ») peuvent être taxées sans que cela ne conduise les activités économiques à se délocaliser dans la périphérie. Baldwin et Krugman (2004) montrent que les pays du cœur peuvent adopter des stratégies de « *tax limit* » analogues aux stratégies de « *price limit* » adoptées par les entreprises pour dissuader des concurrents d'entrer sur un marché. Plus les effets d'agglomération sont importants et plus les pays du cœur peuvent maintenir un écart de taux d'impôt avec les pays de la périphérie. Cette rente d'agglomération dépend cependant de façon non linéaire des coûts d'échange – ou de la même façon du degré d'intégration économique des pays. Quand le niveau d'intégration est très élevé – les coûts d'échange sont très faibles – l'avantage de localisation offert aux entreprises par les pays du cœur disparaît : les petits pays deviennent attractifs car les entreprises peuvent y produire à faible coût sans perdre un accès aux grands marchés du « cœur ». Quand les coûts d'échange sont trop élevés alors les entreprises cherchent à se rapprocher de leur marché et ne se concentrent pas. C'est donc pour un niveau d'intégration intermédiaire que la rente d'agglomération est la plus élevée et que les pays du cœur peuvent maintenir des taux d'imposition plus élevés. Cette question se pose de façon tout à fait concrète dans le cas de l'Union européenne : jusqu'à quel point les pays du cœur de l'UE 15 pourront-ils continuer à prélever des taux d'impôt sur les sociétés plus élevés que les pays d'Europe centrale et orientale ?

Figure 1 : Intégration et écarts de taux d'imposition soutenables



Source : Baldwin et Krugman (2004) et Bénassy-Quéré et al. (2005).

Résultat 5 – *L'intégration économique a un effet non linéaire sur l'intensité de la concurrence fiscale.*

1.3. La concurrence fiscale porte les régimes fiscaux préférentiels ciblant certaines activités et territoires

La concurrence fiscale porte de plus en plus sur l'utilisation de régimes préférentiels. Le modèle de Keen (2001) permet de comprendre les effets des régimes fiscaux préférentiels sur le montant de recettes fiscales collectées. La logique économique sous-jacente s'apparente à un problème bien connu de discrimination du troisième degré. Le point de départ de l'analyse est que certaines bases imposables sont plus mobiles et donc plus sensibles aux écarts de taux d'imposition entre pays que d'autres. Dans ces conditions, un gouvernement qui taxerait avec un taux uniforme des bases mobiles et immobilières de façon à maximiser ses recettes fiscales choisirait à l'équilibre un taux d'impôt plus faible que celui qu'il pourrait prélever sur les bases les moins mobiles. En revanche, si le pays en question peut mettre en place un régime préférentiel ciblant les activités mobiles, il pourra choisir des taux d'imposition plus élevés sur les activités immobilières et baisser son taux d'impôt sur les celles qui sont mobiles.

On peut techniquement montrer que les recettes fiscales à l'équilibre de Nash fiscal avec discrimination sont généralement plus élevées que si les pays taxent de façon uniforme les activités économiques (Konrad et Keen, 2013). De surcroît, les « petits » pays ayant une base économique étroite – et donc un montant total de profits imposables faibles – sont plus enclins à accorder des régimes préférentiels que les autres car ils ont peu à perdre en termes de recettes fiscales et beaucoup à gagner en attirant des activités profitables. Enfin, le choix entre discriminer ou pas dépend du niveau d'intégration commerciale. Gagné et Wooton (2011) montrent que si les coûts d'échange sont élevés (faible intégration commerciale), les pays ont intérêt à imposer un impôt uniforme sur toutes les entreprises, tandis que, si les coûts d'échange sont faibles, les pays choisissent un taux différent selon que les entreprises sont mobiles ou immobilières. Enfin, pour certains niveaux de coûts d'échange, la concurrence fiscale conduit à une discrimination fiscale, bien qu'une taxation uniforme soit socialement préférable.

Résultat 6 – *La concurrence fiscale porte aussi sur les régimes fiscaux préférentiels de façon analogue à une discrimination du troisième degré.*

1.4. Optimisation fiscale des entreprises multinationales et intensité de la concurrence fiscale internationales

L'optimisation fiscale des entreprises multinationales est une autre forme de la concurrence fiscale internationale. De façon générale, elle consiste pour les entreprises (essentiellement) multinationales à transférer tout ou partie de leurs bénéfices de filiales localisées dans des pays où les taux d'impôt sur le bénéfice des sociétés sont élevés vers des pays où les taux d'impôt sur les sociétés sont plus faibles, voire nuls. La littérature théorique a surtout étudié deux types de stratégies d'optimisation fiscale. Un premier type de stratégies consiste à manipuler les prix de transfert attachés aux transactions effectuées entre sociétés d'un même groupe établies dans des

pays différents. Un deuxième type de stratégies consiste pour les entreprises multinationales à optimiser internationalement leur structure de financement pour des raisons fiscales. La littérature théorique s'est emparée dans les années récentes de ces questions en intégrant dans des modèles de concurrence fiscale la possibilité pour les entreprises multinationales de mettre en place des stratégies d'optimisation fiscale ou de loger une partie de leurs bénéfices dans des paradis fiscaux (Peralta et al. 2006 ; Hong et Smart, 2010 ; Becker et Fuest, 2012 ; Klemm et Liu, 2019 ; Mongrain et al. 2023). Cette littérature montre que l'optimisation fiscale rend, certes, les bénéfices imposables plus élastiques aux taux d'impôt (et donc diminue les recettes fiscales) mais en même temps réduit l'élasticité des investissements physiques aux écarts de fiscalité sur les sociétés entre pays en diminuant les taux effectifs d'imposition. Dans certains cas l'effet positif sur les investissements directs étrangers peut même l'emporter sur les pertes de recettes fiscales liées au transfert de bénéfices vers les paradis fiscaux, ce qui se traduit par un effet positif sur le bien-être des pays à fiscalité plus élevée. Un corolaire ce type de résultat est que les pays peuvent avoir intérêt à réduire stratégiquement leurs efforts pour combattre les pratiques d'optimisation fiscale des entreprises multinationales.

Résultat 7 – *La possibilité pour les entreprises multinationales d'optimiser fiscalement diminue leurs taux effectifs d'imposition et réduit l'élasticité des investissements étranger aux écarts internationaux de fiscalité.*

1.5. La concurrence fiscale comme un moyen de « discipliner » les gouvernements

Une partie de la littérature sur la concurrence fiscale, dans le prolongement des travaux de Brennan et Buchanan (1977 ; 1980), réfute l'idée que les gouvernements soient « bienveillants » et soucieux de maximiser l'utilité des citoyens qui vivent dans leur juridiction. Ces auteurs considèrent au contraire que les gouvernements bureaucratiques ont pour objectif de maximiser la taille des budgets publics dont ils peuvent détourner une partie pour obtenir le soutien de groupes d'intérêt. Ce type de modèle suppose généralement que les gouvernements cherchent à maximiser le montant de leurs recettes fiscales. Les auteurs concèdent qu'une proportion fixe des recettes fiscales doivent cependant être utilisées pour fournir des biens publics aux citoyens car les gouvernements sont soumis à une contrainte électorale. Cette dernière existe mais n'est pas jugée suffisante pour discipliner des élus cupides entre deux élections. La concurrence fiscale constitue alors un moyen de limiter les comportements de « prédation » des pouvoirs publics et de réduire la taille du secteur public. On comprendra que si la littérature standard sur la concurrence fiscale considère généralement que la coopération fiscale permet de réduire les inefficacités liées à la concurrence fiscale – en internalisant les externalités fiscales responsables du résultat de sous-optimalité –, les tenants de l'approche du Leviathan considèrent au contraire que tout processus de coopération produit des effets comparables à un cartel (fiscal). Les gouvernements ne sont en réalité ni parfaitement bienveillants, ni complètement prisonniers des groupes d'intérêt. Edwards et Keen (1996) proposent ainsi un modèle de concurrence fiscale dans lequel les gouvernements valorisent à la fois l'utilité de leurs concitoyens – ils sont soumis en partie à une contrainte électorale – et leur propre objectif de captation de ressources. Les deux auteurs montrent que la coopération fiscale, caractérisée dans le modèle par une augmentation coordonnée des impôts sur le capital, n'est souhaitable que si l'élasticité du capital par rapport

au taux d'impôt – qui détermine l'ampleur des inefficacités liées à la concurrence fiscale – est supérieure (en valeur absolue) à la propension des gouvernements à extraire des ressources fiscales pour leur propre compte.

Résultat 8 – *La concurrence fiscale peut être vue comme un moyen de discipliner des gouvernements Leviathan ou imparfaitement bienveillants.*

Au total, la littérature théorique montre que le phénomène de « race to the bottom » n'est pas général et qu'il existe de multiples freins à une course « au moins disant fiscal ». Que nous disent les données et études empiriques sur la réalité de la concurrence fiscale dans l'Union européenne.

2. Les manifestations de la concurrence fiscale dans l'Union européenne (UE) à travers quelques indicateurs

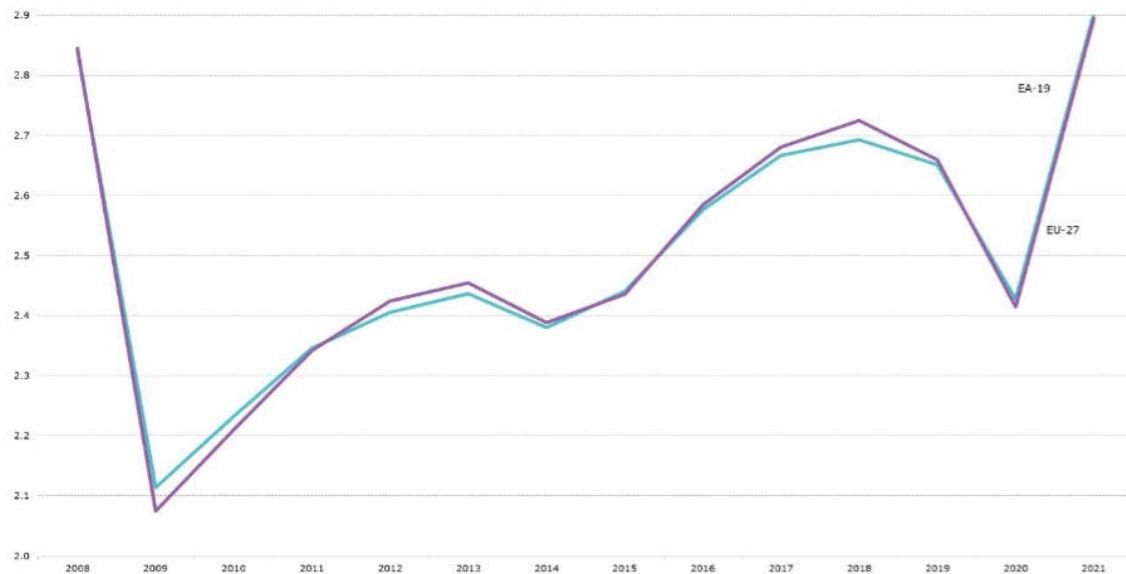
- Dans l'Union européenne (UE), l'impôt sur le bénéfice des sociétés représente en moyenne près de 10 % des recettes fiscales totales et environ 3 % du PIB, avec des différences importantes entre Etats membres pays.⁷ Selon l'OCDE, en 2021, la part de l'impôt sur les sociétés était la plus élevée au Luxembourg, avec 4,5 % du PIB. L'IS ne représente en revanche que 0,9 % des recettes fiscales de la Lettonie. En France, sa part était de 2,5 % du PIB. Une simple décomposition du rapport entre les recettes de l'impôt sur les sociétés et le PIB permet de mieux comprendre les facteurs expliquant le rendement de cet impôt et les différences de ratio entre pays (CPO, 2016) : ce ratio dépend du taux marginal supérieur de l'impôt sur les sociétés, des règles de calcul de l'assiette de l'impôt sur les sociétés et des diverses dépenses fiscales et autres crédits d'impôt qui diminue le rendement de l'impôt mais aussi du taux de marge des entreprises.

Comme le montre la Figure 2, le rapport entre les recettes de l'impôt sur les sociétés⁸ et le PIB connaît de fortes fluctuations, ce qui reflète une sensibilité de cet impôt au cycle économique.

⁷ On soulignera que rapporter les recettes fiscales de l'impôt sur les sociétés au PIB pour faire des comparaisons internationales se heurte au fait que la répartition primaire de la valeur ajoutée est différente selon les pays. On préférera donc utiliser généralement au dénominateur directement l'excédent brut ou net d'exploitation. D'autre part, le rendement de l'impôt sur les sociétés, exprimé en pourcentage du PIB, peut différer selon les pays car il dépend du nombre d'entreprises dont les bénéfices sont déclarés par leur exploitant au titre de l'impôt sur le revenu des personnes physique (et qui ne sont donc pas soumis à l'impôt sur les sociétés).

⁸ Sont incluses les entreprises « non incorporées » dont les bénéfices imposables sont généralement soumis à l'impôt sur le revenu des personnes physiques.

Figure 2 : Recettes de l'impôt sur les sociétés (% du PIB), EU-27 et EA-19, 2008-2021

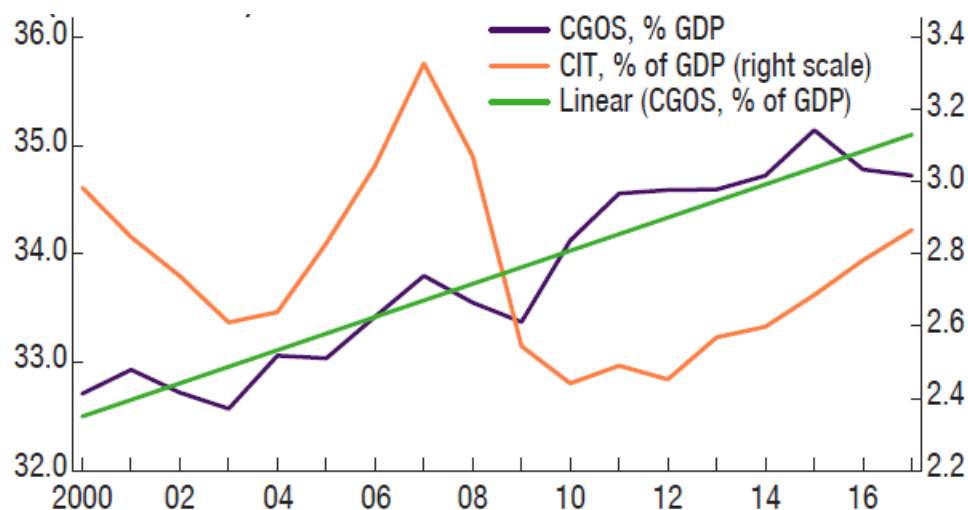


Source: European Commission, DG Taxation and Customs Union, based on Eurostat data.

Source : Commission européenne (2025).

Malgré la baisse des taux légaux statutaires, la part des recettes fiscales du secteur des entreprises est globalement stable au cours des deux dernières décennies (Figure 3). Malgré une baisse tendancielle et continue des taux nominaux au cours des dernières décennies, les recettes issues de l'IS rapportées au PIB se sont révélées relativement stables. Selon Crivelli et al. (2021), cette apparente contradiction peut être expliquée par plusieurs facteurs : l'élargissement progressif des assiettes fiscales, l'augmentation de la rentabilité des entreprises, la montée en puissance du secteur financier – structurellement plus profitable – et le transfert croissant de certaines formes d'activité (travailleurs indépendants, petites entreprises) vers le régime de l'impôt sur les sociétés.

Figure 3 : Bénéfice des entreprises et recette de l'impôt sur les sociétés en Europe (% du PIB)



Notes : CGOS = corporate gross operating surplus. CIT = corporate income tax.

Source : Crivelli et al. (2021).

• Il existe plusieurs façons de mesurer la charge fiscale pesant sur les entreprises, les taux d'impôt légaux ou statutaires n'expliquant qu'une partie de cette charge fiscale (Madiès, 2020) :

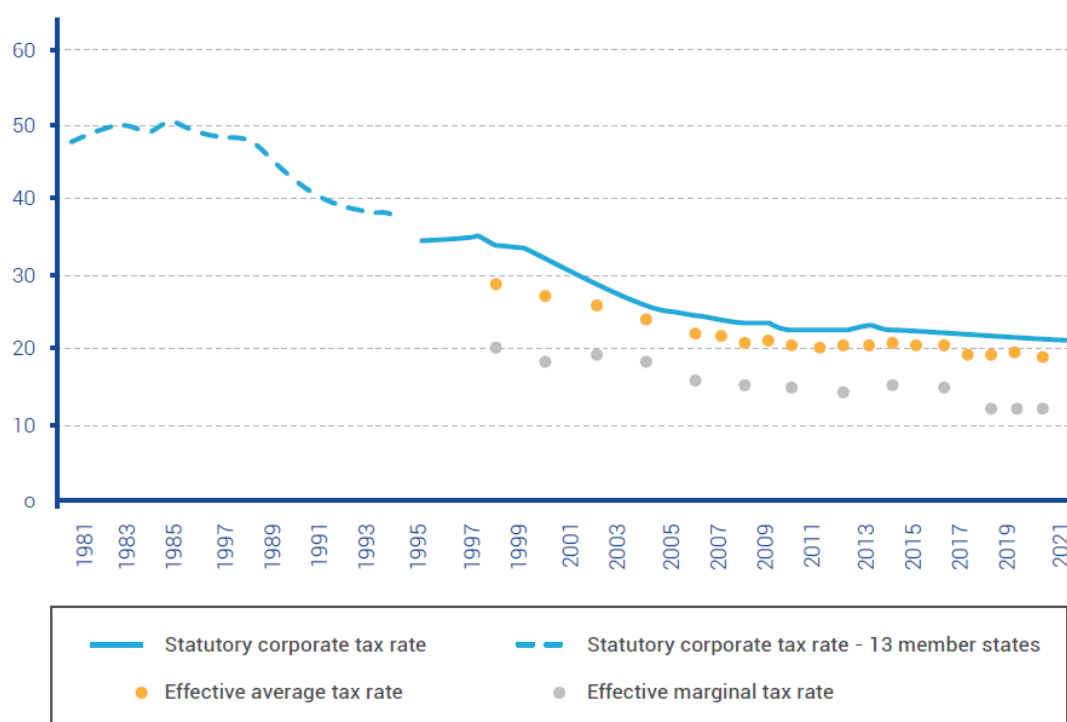
(1) *Les taux d'imposition implicites* constituent des indicateurs macroéconomiques *ex post* permettant de mesurer la charge fiscale réelle pesant sur les entreprises au titre de l'impôt sur le bénéfice des sociétés. Les taux implicites prennent donc en compte non seulement les différences de taux statutaires mais aussi les différences de règles d'assiette entre pays. Ils sont calculés en rapportant le produit des recettes fiscales de l'impôt sur les sociétés à l'excédent net d'exploitation (ENE). L'ENE est l'indicateur macroéconomique le plus proche de l'assiette économique de l'impôt sur le bénéfice des sociétés et il est plus pertinent d'utiliser cet indicateur que le PIB. (2) *Les taux marginaux et moyens effectifs d'imposition* constituent des indicateurs microéconomiques et sont calculés *ex ante*. Ils sont calculés de façon à simuler la charge fiscale pesant sur des investissements fictifs pour lesquels des hypothèses sont faites, en particulier, concernant leur mode de financement et la composition des différents éléments figurant à leur actif. Les écarts de taux effectifs entre pays reflètent non seulement les différences de taux d'imposition statutaires mais aussi des différences dans les règles d'assiette. Les taux effectifs portant sur des investissements transnationaux sont en outre affectés par les règles de taxation internationale et les corrections éventuelles de double imposition.

On calcule généralement deux types de taux effectifs : les taux marginaux effectifs d'imposition frappent les investissements marginaux (dont le rendement permet tout juste de couvrir son coût du capital) et permettent de comparer différentes localisations pour lesquelles un investissement additionnel est envisagé. Les taux moyens effectifs permettent de comparer les différences de charge fiscale pesant sur de nouvelles implantations pour lesquelles les entreprises doivent supporter des coûts fixes d'installation (contrairement aux investissements additionnels). On soulignera que si les taux marginaux effectifs sont particulièrement sensibles aux différences de règles d'assiette entre pays, les taux moyens effectifs (qui concernent des investissements profitables) sont davantage sensibles aux écarts de taux d'impôt statutaires.

Ces rappels méthodologiques effectués, il est possible de mesurer l'évolution de ces différents indicateurs de charge fiscale au cours des dernières décennies.

- Le taux moyen d'impôt statutaire sur les sociétés s'est considérablement réduit dans l'UE au cours des dernières décennies passant de 35 % environ en 1995 (et de 48 % en 1981 pour treize pays pour lesquels on dispose de données remontant jusqu'à cette date) à 21 % environ en 2023. On observe la même tendance à la baisse pour les taux marginaux et taux moyens effectifs d'imposition.⁹

Figure 4 : Développement de l'impôt sur les sociétés, 1981-2021



Source: European Commission (2021b), Spengel et al. (2020).

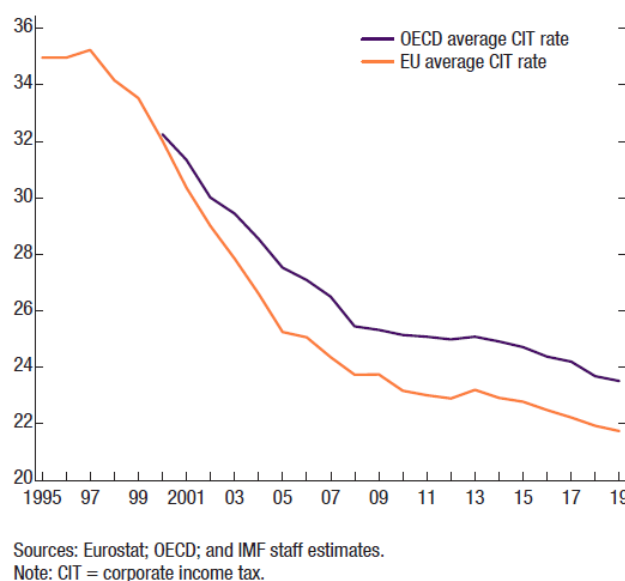
Source : Godar et al. (2021).

Observation 1 – On observe une baisse des taux statutaires et des taux marginaux et moyens effectifs d'imposition dans l'Union européenne au cours des dernières décennies.

La Figure suivante compare l'évolution des taux d'impôt statutaires dans l'Union européenne avec celle des autres pays de l'OCDE.

⁹ On remarquera que la baisse des taux moyens effectifs d'imposition est proche de celle des taux statutaires car ces derniers sont particulièrement sensibles par construction aux taux d'impôt statutaires.

Figure 5 : Taux d'imposition statutaire de l'impôt sur les sociétés en Europe, 1995-2019



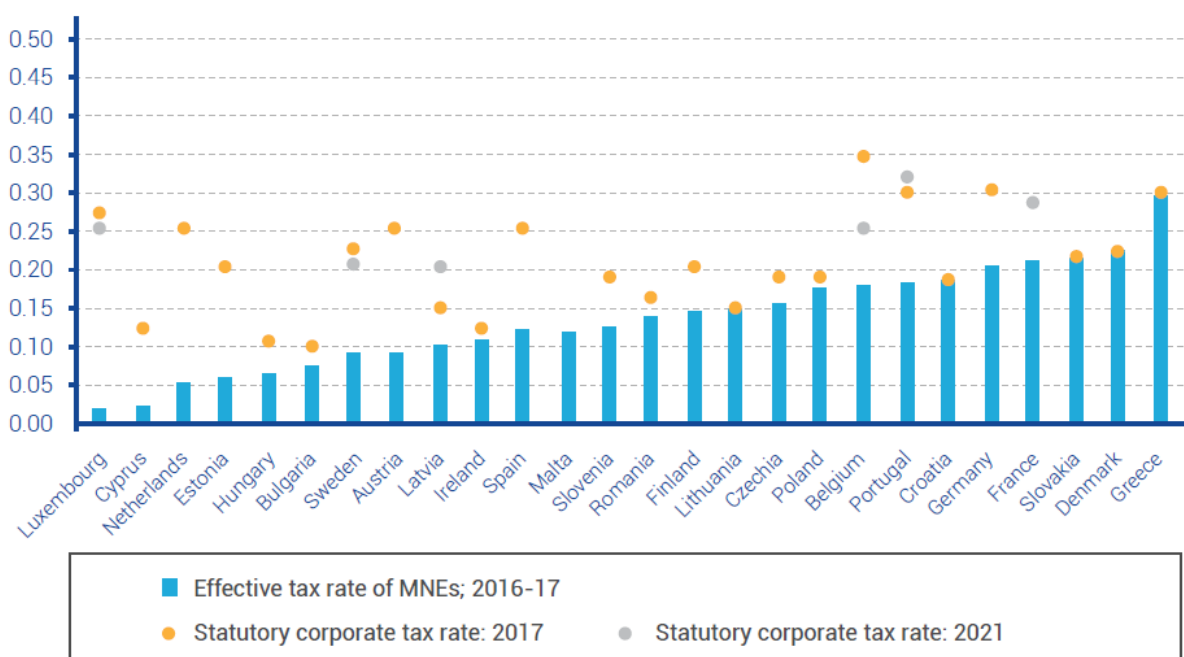
Source : Crivelli et al. (2021).

Observation 2 – *La baisse des taux d'impôt statutaires sur les sociétés est plus importante pour les pays européens que pour les autres pays de l'OCDE.*

Crivelli et al. (2021) montrent que si les 27 pays de l'UE, plus la Norvège, la Suisse et le Royaume-Uni, avaient appliqué en 2018 leurs taux d'IS de 1990 à leurs assiettes fiscales de 2018, ils auraient perçu un supplément de recettes fiscales équivalent à 1,6 % du PIB. Bien que ce chiffre ne tienne pas compte des changements d'assiette – qu'ils résultent de mesures de politique fiscale (visant par exemple à élargir l'assiette de l'impôt) ou de réactions comportementales (telles que les décisions d'incorporation et d'optimisation fiscale) – il indique néanmoins un recul important des recettes lié aux baisses des taux d'impôt statutaires.

- Les entreprises multinationales pouvant tirer avantage des différences de systèmes fiscaux entre Etats membres, leurs taux effectifs d'imposition sont généralement plus faibles que pour les entreprises opérant uniquement sur le territoire national. Les écarts entre taux effectifs (calculés ici *a posteriori* sur la base des impôts effectivement comptabilisés dans les comptes d'entreprises) et taux statutaires d'imposition (voir Figure 6) résultent non seulement des différences de législations fiscales (règles d'amortissement, de provision, déductibilité des taux d'intérêt, régimes fiscaux préférentiels, etc.) mais aussi des stratégies d'optimisation fiscale développées par les entreprises multinationales.

Figure 6 : Taux d'imposition effectifs *a posteriori* de larges multinationales, 2016-2017

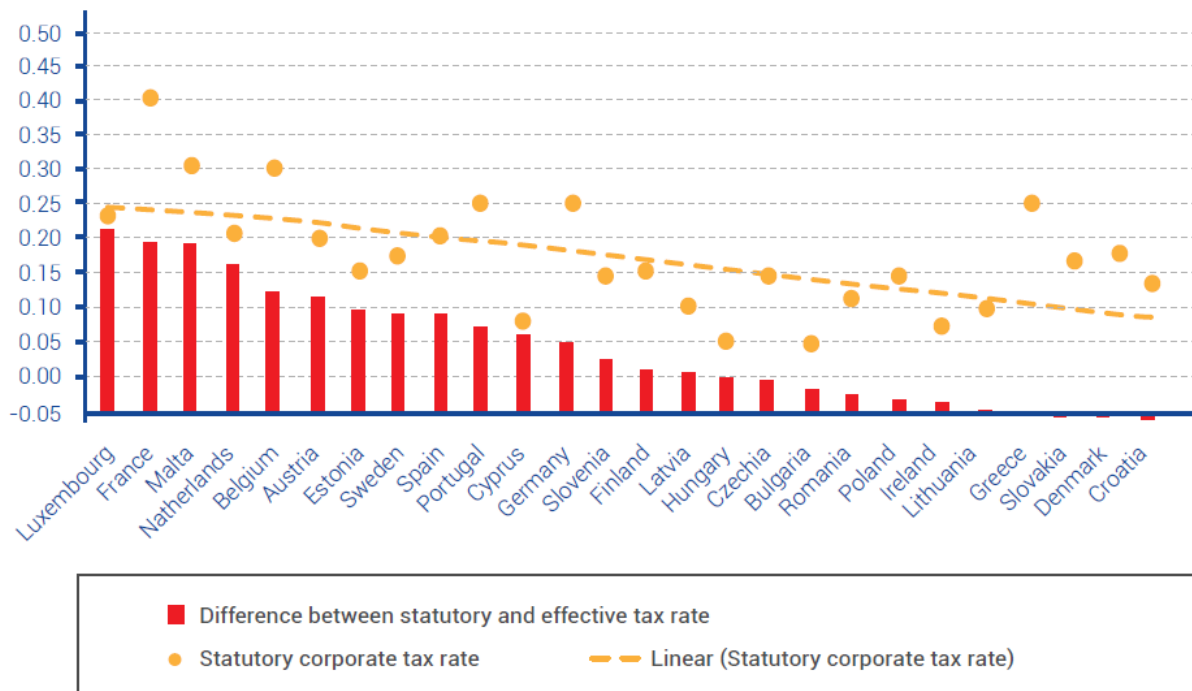


Backward-looking effective tax rates of MNEs refer to taxes accrued by foreign affiliates of MNEs with turnover of more than EUR 750 million as reported in aggregate CbCR data for each host country. Tax payments and profits were averaged over the years 2016–2017. Headquarter companies were excluded to reduce the downward bias of ETRs due to intra-company dividends. Statutory tax rates include surcharges, such as the 2017 one-off surcharges for very large companies in France. Sources: OECD (2021), European Commission (2021b), own calculations

Source : Godar et al. (2021)

- La Figure 7 rapporte les taux effectifs d'imposition aux taux statutaires avec pour objectif de voir si les pays qui ont les taux d'impôt statutaires les plus élevés ne sont pas aussi ceux qui offrent les abattements de bases imposables les plus généreux ou ceux qui sont le plus sujets aux stratégies d'évitement fiscal par les entreprises multinationales (sans que l'on puisse distinguer entre les deux explications).

Figure 7 : Différence entre les taux d'imposition statutaire et effectif *a posteriori*



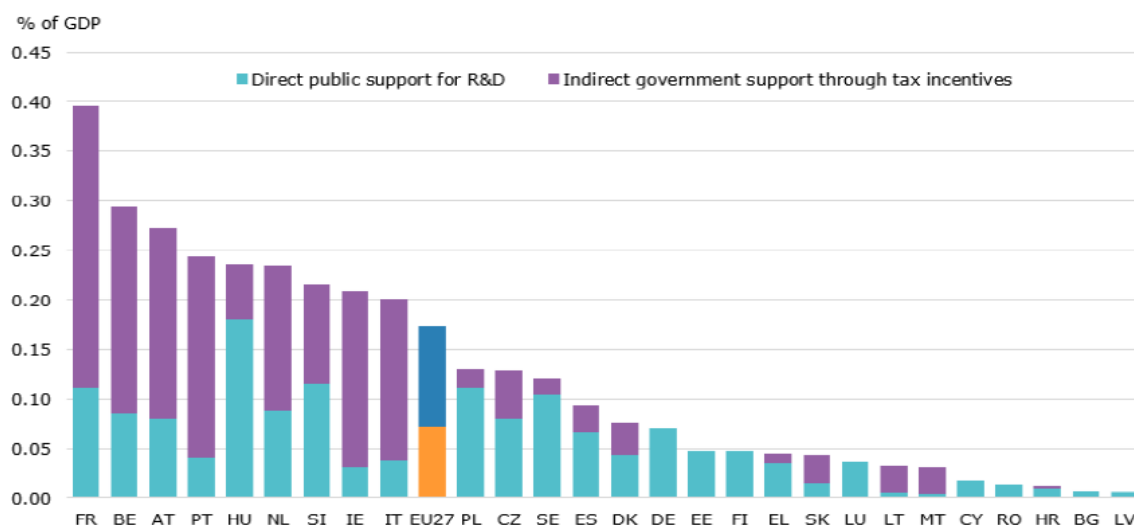
Notes: Backward-looking effective tax rates of MNEs refer to taxes accrued by foreign affiliates of MNEs with turnover of more than EUR 750 million as reported in aggregate CbCR data for each host country. Tax payments and profits were averaged over the years 2016–2017. Headquarter companies were excluded to reduce the downward bias of ETRs due to intra-company dividends. Statutory tax rates include surcharges, such as the 2017 one-off surcharges for very large companies in France. Sources: OECD (2021), European Commission (2021b), own calculations.

Source : Godar et al. (2021).

Observation 3 – *Les Etats-membres ayant les taux statutaires les plus élevés sont aussi ceux pour lesquels l'écart avec les taux effectifs d'imposition est le plus élevé.*

• Les différents Etats membres soutiennent l'innovation directement (par le biais de subventions) et indirectement (par le biais de régimes fiscaux préférentiels) avec pour corollaire un risque de concurrence fiscale portant sur ces régimes préférentiels (voir les travaux économétriques ci-après). Le rapport 2023 de la Commission européenne sur la taxation souligne que le soutien moyen de l'UE à la R&D des entreprises représente 0,1 % et 0,08 % du PIB pour les incitations fiscales et le financement direct, respectivement. Ce niveau est inférieur à celui du soutien apporté par les États-Unis à la R&D des entreprises (environ 0,25 % du PIB), ce qui reflète également le niveau plus faible des investissements des entreprises en R&D en pourcentage du PIB dans l'UE par rapport aux États-Unis. L'intensité du soutien public (le ratio entre le soutien public à la R&D des entreprises et l'ensemble des investissements en R&D des entreprises) est en réalité équivalente dans l'UE et aux États-Unis. La Figure 8 montre que ce soutien diffère fortement entre les Etats membres.

Figure 8 : Soutien public direct à la R&D et soutien gouvernemental indirect via des incitations fiscales, 2020



Source: European Commission, DG Taxation and Customs Union, based on OECD, 2022, [R&D tax expenditure and direct government funding of BERD indicator](#).

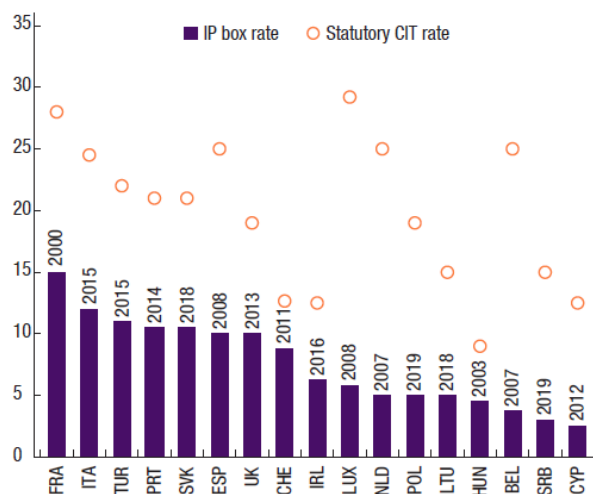
Notes: (1) For direct public support, 2019 figure is used for Austria, Belgium, Bulgaria, Cyprus, Denmark, France, Ireland, Luxembourg, Malta and Sweden. For tax incentives, 2018 figure is used for Spain and 2019 figure for Germany.

(2) Estimated direct public support for R&D includes direct government funding, funding by higher education and public sector funding from abroad.

Source : Commission européenne. (2025).

Les *patent boxes* sont des dispositifs fiscaux très prisés par les Etats membre qui offrent un taux d'imposition réduit sur les revenus tirés de la propriété intellectuelle. La Figure 9 ci-après donne une idée pour un échantillon de pays (à majorité européens) de la différence entre les taux d'imposition préférentiels des *patent boxes* et les taux légaux statutaires.

Figure 9 : Régime IP Box sélectionné



Sources: Hebous (2021b); and IMF staff estimates.

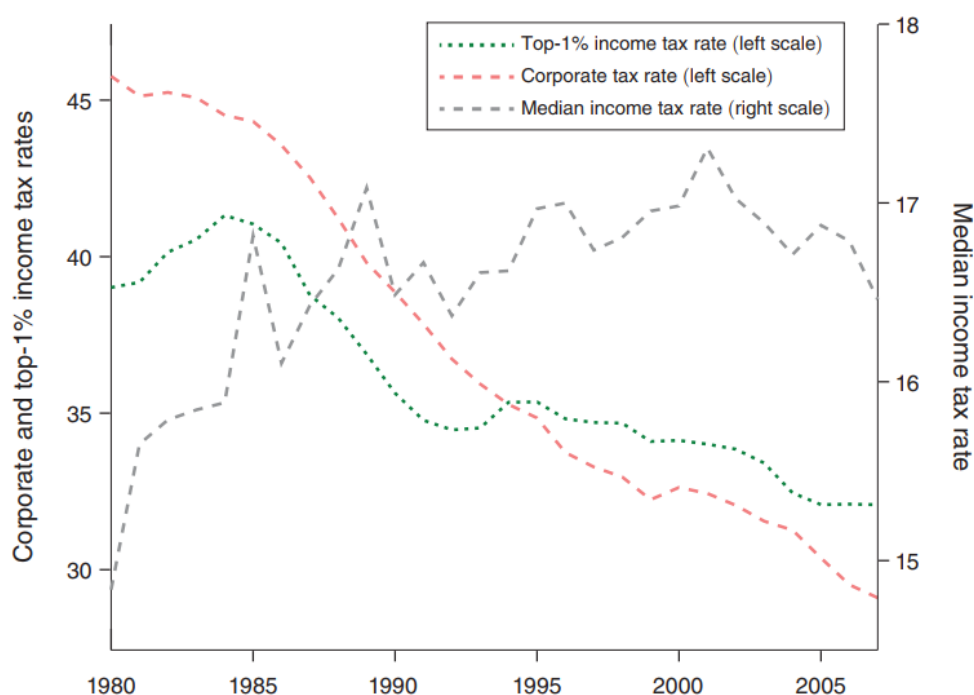
Note: The year above each bar is the year of introducing an intellectual property (IP) box regime. Actual names of the regimes vary. CIT = corporate income tax. Data labels in the figure use International Organization for Standardization (ISO) country codes.

Source : Crivelli et al. (2021).

Observation 4 – *Les états membres se font concurrence en utilisant des régimes fiscaux préférentiels dont les taux d'imposition sont sensiblement inférieurs aux taux statutaires.*

- On observe dans le monde depuis le début des années 1980 une baisse des taux d'impôt sur les sociétés et des taux marginaux d'impôt frappant les revenus les plus élevés (« top 1 % » réputés plus mobiles que le reste de la population) tandis que le taux d'impôt moyen frappant le revenu médian (des ménages peu mobiles) diminue.

Figure 10 : Taux d'imposition des sociétés et taux d'imposition du revenu du travail pour le top 1 % et les travailleurs médians dans 65 économies sur la période 1980-2007



Source : Egger et al. (2019).

Observation 5 – *La baisse des taux d'impôt sur les sociétés dans le monde s'accompagne d'une hausse des taux moyens frappant le revenu médian.*

2. Concurrence fiscale et optimisation fiscale des entreprises multinationales : les enseignements des travaux économétriques

Cette section cherche à répondre à trois grandes questions. Tout d'abord, dans quelle mesure les investissements étrangers des entreprises multinationales sont-ils sensibles aux différences internationales de fiscalité sur les sociétés ? Ensuite, la mobilité des investissements étrangers conduit-elle les différents pays à adopter des comportements « mimétiques » sur le plan fiscal et budgétaire ? Enfin, que sait-on des comportements d'optimisation fiscale des entreprises et de leurs effets sur les recettes fiscales des Etats membres ?

2.1. La fiscalité sur le bénéfice des sociétés : un élément déterminant de la localisation des investissements directs étrangers dans les pays industrialisés

● *Il existe une littérature empirique importante portant sur les effets de la fiscalité sur le bénéfice des sociétés sur la localisation des IDE* (de Mooij et Ederveen, 2006 ; Bellak et al., 2007 ; Bellak et al. 2009 ; Feld et Heckemeyer, 2011).¹⁰ La méta-analyse de Mooij et Ederveen (2006) est l'étude de référence en la matière. Elle porte sur une trentaine études empiriques (soit plus de 400 observations) et montre que la semi-élasticité médiane des IDE par rapport au taux d'impôt sur les sociétés est de l'ordre de -3 . *Ceci signifie qu'une baisse de 1 point de pourcentage du taux d'impôt sur le bénéfice des sociétés augmente les IDE entrants de 3 % environ.* Le taux d'impôt sur les sociétés est donc un élément important dans les choix de localisation des investissements étrangers. Cette étude montre, en outre, que les investissements se traduisant par la création ou le développement d'unités de production existantes sont plus sensibles aux écarts de fiscalité sur les sociétés entre pays que les fusions-acquisitions internationales. La façon dont le risque de double imposition des dividendes est corrigé dans le pays de résidence de la société-mère n'a semble-t-il pas d'effet significatif sur les IDE entrants contrairement à ce que suggère la théorie économique.

● *Des études plus spécifiques permettent de compléter ces résultats* : (1) A défaut d'affecter la localisation des IDE, le mode correction de la double imposition internationale choisi par le pays de résidence de la société mère joue un rôle significatif dans le choix des entreprises multinationales de transférer leurs sièges sociaux à l'étranger. Les groupes multinationaux « délocalisent » plus souvent leur siège social quand la charge fiscale pesant sur les dividendes versés par leurs filiales à l'étranger est plus élevée dans le pays où leur siège est initialement implanté (Harry et al., 2009 ; Voget, 2011 ; Barrios et al., 2012) ; (2) de façon intéressante, une étude de Bénassy-Quéré et al. (2005) portant sur 11 pays de l'OCDE montre que les flux d'IDE bilatéraux réagissent de manière asymétrique aux écarts internationaux de taux d'impôt sur les sociétés. Des taux d'impôt plus élevés que la moyenne ont effectivement un effet dissuasif sur

¹⁰ Les résultats peuvent très sensiblement différer d'une étude à l'autre car les méthodes d'estimation économétriques ne sont pas les mêmes. En outre, la fiscalité sur les sociétés ne joue pas nécessairement le même rôle selon que l'entreprise multinationale investit à l'étranger en créant « de toute pièce » de nouvelles capacités de production ou en ayant recours à une opération de fusion-acquisition transfrontalière dont l'objectif est de créer de la valeur en modifiant la structure de l'actionnariat de la nouvelle entité. La sensibilité des IDE diffère de surcroît selon l'indicateur retenu pour mesurer la charge fiscale pesant sur les entreprises : taux statutaires, taux marginaux et moyens effectifs d'imposition ou encore taux d'imposition implicites. Elle peut aussi être différente selon que le pays de résidence de la société-mère corrige le risque de double imposition des dividendes en utilisant le système de l'exemption ou du crédit d'impôt. Dans le cas où le système de l'exemption s'applique, les bénéfices imposés à l'étranger sont exonérés d'impôt sur les sociétés par le pays de résidence de la société-mère. Les entreprises multinationales sont donc sensibles aux écarts de fiscalité internationale et sont incitées à investir dans les pays étrangers où la fiscalité est la plus clémente. La situation est différente quand le pays de résidence de la société-mère octroie aux entreprises multinationales un crédit d'impôt correspondant aux impôts payés à l'étranger. Le montant d'impôt payé par la société-mère est, en effet, réduit à dû concurrence des impôts payés à l'étranger de sorte que les IDE sont moins sensibles aux différences d'impôt entre pays – dans le cas hypothétique d'un crédit d'impôt remboursable, on devrait même observer que les IDE sont inélastiques aux écarts internationaux de fiscalité.

les flux d'IDE entrants dans un pays. En revanche, des taux d'impôt significativement plus faibles que la moyenne n'ont que peu d'effet sur les IDE entrants. On peut donc en conclure que réduire les taux d'impôt au niveau du taux moyen des autres pays est sans nul doute une bonne stratégie pour les pays de l'OCDE mais que les baisser davantage n'est pas nécessaire en termes d'attractivité et sans doute coûteux du point de vue des finances publiques ; (3) la littérature empirique souligne que la fiscalité sur le revenu des personnes physiques a un effet négatif sur les IDE entrants. Egger et Radulescu (2011) montrent, dans une étude portant sur 49 pays, que les impôts et taxes supportés par les employés et la progressivité de l'impôt sur le revenu ont un effet négatif sur les stocks d'IDE dans le pays récipiendaire. L'étude de Hansson et Olofsdotter (2014) porte sur les flux bilatéraux d'IDE dans l'UE-27 sur la période 1997-2007 et confirme le résultat précédent. Les auteurs utilisent différents indicateurs de pression fiscale pesant sur les ménages au titre de l'impôt sur le revenu, parmi lesquels le taux marginal d'impôt auquel sont soumis les plus hauts revenus. Ils concluent qu'une augmentation d'1 point de pourcentage de l'écart de taux marginaux réduit de 2 % en moyenne les flux d'IDE dans le pays où ce taux est le plus élevé.¹¹

Observation 6 – *Les IDE sont élastiques aux écarts internationaux de fiscalité sur les sociétés. Un taux d'IS supérieur à la moyenne pénalise significativement les IDE entrants mais un taux d'IS sensiblement inférieur la moyenne n'a pas d'effet marqué sur les IDE entrants.*

- Le rôle de la fiscalité sur les sociétés peut cependant être atténué par d'autres éléments. *La qualité des infrastructures publiques réduit l'intensité de la concurrence fiscale.* Bénassy-Quéré et al. (2007) analysent les flux d'IDE américains à destination de 18 pays de l'UE (UE-15 + Hongrie, Pologne et République tchèque) pour la période 1994-2003 par rapport à différentes variables caractérisant les pays d'accueil, dont le taux d'impôt sur le bénéfice des sociétés et les infrastructures publiques. Cette étude montre que les IDE entrants sont d'autant moins sensibles au taux d'impôt sur les sociétés que le pays d'accueil est bien doté en capital public. Les auteurs comparent ensuite l'élasticité des IDE aux taux d'impôt sur les sociétés avec l'élasticité des IDE par rapport aux infrastructures publiques. Leur conclusion est que les IDE sont en moyenne beaucoup moins sensibles aux infrastructures publiques qu'au taux d'impôt sur le bénéfice des sociétés avec des élasticité qui sont égales respectivement à 0,2 et - 1,1. Augmenter le taux d'impôt sur les sociétés conduit donc à une baisse nette des IDE entrants dans un pays malgré l'effet positif des infrastructures publiques. Bellak et al. (2009) étudient les relations bilatérales d'investissement direct entre huit pays d'Europe orientale accueillant des IDE et sept pays investisseurs : les Etats-Unis et six Etats-membres de l'UE-15. L'étude confirme que l'élasticité des flux d'IDE au taux d'impôt est d'autant plus faible que le pays d'accueil est bien doté en infrastructures publiques. Les infrastructures publiques ont un effet positif et significatif sur les flux d'IDE. Celui-ci domine en moyenne l'effet négatif occasionné par des taux d'impôt élevés sur le bénéfice des sociétés. Le fait que les Etats-membres récipiendaires des IDE soient dans

¹¹ Les décisions d'investissements les cadres supérieurs et dirigeants qui prennent la décision d'investir dans un pays peuvent être rebutés par une pression fiscale élevée dès lors qu'ils sont susceptibles de résider dans le pays en question. De surcroît, les salariés les plus qualifiés ont un pouvoir de négociation plus important que les autres employés et peuvent donc exiger des salaires plus élevés pour compenser un haut niveau de pression fiscale. Ceci accroît le coût du travail et donc réduit les IDE.

cette étude uniquement composés de « nouveaux » Etats membres dont les infrastructures publiques ne sont peut-être pas de la même qualité que dans les pays de l'UE-15 peut expliquer ce résultat. Il existe cependant des différences importantes d'élasticités selon les infrastructures. Les infrastructures de réseaux pour l'information et la communication ont un effet plus important sur la localisation des IDE que des infrastructures plus traditionnelles comme les infrastructures de transport ou les installations électriques.

Observation 7 – *Dans l'Union européenne, les infrastructures publiques réduisent l'élasticité des IDE à la fiscalité sur les sociétés. L'effet est plus marqué pour les pays d'Europe centrale et orientale.*

- *La littérature empirique confirme que les économies d'agglomération rendent les entreprises moins sensibles aux écarts de taux d'imposition.* Les études menées à un niveau infranational confirment les enseignements théoriques (Brülhart, 2012 ; Fréret et Maguain, 2017). Les travaux menés à l'échelle internationale sont moins nombreux. Goesaert (2011) étudie les investissements réalisés par des entreprises multinationales dont le siège social est en Belgique dans leurs filiales localisées dans 26 pays de l'Union européenne pour la période 1997-2005. Les effets d'agglomération résultent d'externalités de connaissances intra-sectorielles entre entreprises au sein du pays d'accueil. L'étude confirme que ces effets d'agglomération réduisent l'élasticité des investissements entrants aux taux d'impôt sur les sociétés. Hansson et Olofsdotter (2013) étudient les flux d'IDE bilatéraux au sein de l'UE-15 pour la période 1986-2004. Les auteurs utilisent plusieurs indicateurs permettant de capter différentes sources d'économies d'agglomération. Leur étude montre aussi que ces dernières réduisent significativement la sensibilité des IDE aux taux marginaux effectifs d'imposition.

3.2. La concurrence fiscale conduit les gouvernements à adopter des stratégies de « mimétisme fiscal »

Les travaux économétriques testent l'existence d'interactions entre les choix fiscaux et budgétaires entre pays ou en collectivités locales estime des « fonctions de réactions fiscales ». Le principe consiste à estimer économétriquement comment réagissent les taux d'impôt ou les dépenses publiques dans un pays donné quand les pays « voisins » modifient eux-mêmes leurs taux d'impôt ou leurs dépenses publiques (Bruckner, 2003 ; Revelli, 2005). En particulier observe-t-on que les pays baissent leurs taux d'imposition quand les pays voisins baissent le leur ?¹² On soulignera au préalable que l'existence d'interactions fiscales laisse ouverte la question de la nature de ces interactions (Encadré 2) : résultent-elles de la mobilité des bases imposables entre pays (concurrence fiscale) ou d'un phénomène de « concurrence par comparaison » (« *yardstick competition* ») ?

¹² La notion de voisinage doit être entendue au sens large du terme. Il peut s'agir selon l'objet de l'étude de proximité géographique, politique, en particulier quand on teste les effets mimétiques entre collectivités locales ou encore en termes de richesse par tête. L'estimation de fonctions de réaction fiscales pose des problèmes particuliers (autocorrélation spatiale et biais d'endogénéité) qui nécessitent d'utiliser les techniques de l'économétrie spatiale.

Encadré 2 – La concurrence par comparaison

La coopération fiscale n'est donc pas nécessairement source d'amélioration du bien-être quand les élus sont des Leviathan. C'est la conclusion à laquelle arrivent aussi Besley et Case (2007) en utilisant un modèle « d'agence politique ». Nous suivons la présentation faite par Keen et Konrad (2013, *op.cit.*, p. 318-319). On suppose que les politiciens sont bienveillants ou opportunistes et que les électeurs ne peuvent pas connaître directement le type de politiciens qu'ils élisent (voir l'encadré 3). Les politiciens ne peuvent être élus que pour deux mandats. Certains élus sont opportunistes dans le sens où ils fournissent des biens publics à un coût plus élevé que des politiciens bienveillants car ils prélèvent une « rente » pour eux-mêmes. Les électeurs font face à une asymétrie d'information portant sur le type de politiciens au pouvoir car ils ne peuvent pas observer le « vrai » coût de fourniture du bien public. Un choc négatif frappant l'économie peut, en effet, renchérir le coût de production du bien public, quel que soit le politicien au pouvoir. Le politicien Leviathan peut décider de prélever dès la première période la « rente » la plus élevée possible. Cela réduit alors sa chance d'être réélu pour un deuxième mandat d'extraire de la rente en deuxième période. De façon alternative, le politicien Leviathan peut aussi choisir de prélever une rente moins élevée que celle qui maximiserait son utilité de façon à faire croire aux électeurs qu'il est un gouvernement bienveillant faisant face à un choc négatif sur l'économie. Se faire passer pour un gouvernement bienveillant permet à l'élus-Leviathan d'augmenter ses chances de réélection. Ce modèle ne s'intéresse pas directement à la concurrence fiscale internationale mais permet d'étudier l'effet d'une coordination des taux d'imposition sur le bien-être des électeurs. Les deux auteurs montrent qu'une augmentation coordonnée des taux d'impôt peut avoir pour effet de réduire le bien-être des électeurs car elle renforce la possibilité pour le Leviathan de se faire passer pour un gouvernement bienveillant. Une augmentation d'impôt permet en effet à un politicien bienveillant d'offrir davantage de bien public et au politicien Leviathan d'extraire davantage de rente en prétendant que le coût de fourniture du bien public est plus élevé pour des raisons indépendantes de sa volonté (choc négatif).

- L'étude de Devereux et al. (2008) est sans doute la plus connue. Elle porte sur 21 pays de l'OCDE et montre qu'une baisse de 1 point de pourcentage des taux d'impôt statutaires dans les pays voisins conduit un pays donné à réduire son propre taux de 0,7 points de pourcentage. Les interactions sont plus fortes sur les taux statutaires (plus visibles) que sur les taux effectifs moyens d'imposition et pas du tout sur les taux marginaux effectifs (Overesch et Rincke, 2011). Redoano et al. (2014) montrent que les comportements mimétiques sont plus prononcés entre Etats membres de l'Union européenne (Redoano et al, 2014). Davies et Voget (2011) soulignent que les États membres de l'UE-15 sont plus sensibles à des changements de taux statutaires quand ceux-ci interviennent dans d'autres États de l'Union européenne que lorsque ces changements sont le fait de pays non-membres. Plus précisément, un État-membre baisse en moyenne son taux d'impôt sur les sociétés de 0,86 point de pourcentage quand les États membres voisins baissent le leur de 1 point de pourcentage contre seulement 0,02 point de pourcentage quand ce sont des pays extérieurs à l'Union qui baissent leur taux. Crabbé (2013) montre que les pays de l'UE-15 les plus proches géographiquement des nouveaux États membres sont plus sensibles aux faibles taux d'impôt des nouveaux Etats-membres d'Europe centrale et orientale que les Etats-membres plus éloignés. Leur conclusion est que la concurrence fiscale « vient de l'est et non pas de l'ouest ».¹³

¹³ Heiemberger (2021) dans un métaanalyse portant sur 33 études et 604 estimations confirment l'existence d'effets mimétiques du même ordre que ceux de Devereux et al. (2008). En revanche, cette étude ne trouve pas de différence significative au niveau des interactions fiscales entre Etats-membres et non-membres de l'UE. Elle ne trouve pas non plus de différence selon que l'on utilise les taux statutaires et effectifs d'imposition.

Observation 8 – *Concernant l'impôt sur les sociétés, les Etats membres de l'UE ont des comportements mimétiques plus marqués entre eux qu'avec des pays tiers.*

- *Les économies d'agglomération et l'intégration commerciale affectent les comportements stratégiques entre pays.* La littérature théorique montre que les pays ayant un potentiel marchand important (source d'agglomération) sont partiellement « immunisés » contre la concurrence fiscale des petits pays. Les travaux de Exbrayat and Geys (2014) et Exbrayat (2017) portant sur 26 pays de l'OCDE sur la période 1982-2004 confirment que les taux d'impôt sur le bénéfice des sociétés sont positivement corrélés avec le potentiel marchand des pays. L'intégration commerciale a pour effet de réduire les écarts de taux d'impôt sur les sociétés entre grands et petits pays. Ceci n'est pas étonnant car la baisse des barrières aux échanges favorise davantage les petits pays qui voient leur potentiel marchand augmenter. L'intégration commerciale renforce enfin les interactions fiscales portant sur les taux d'impôt sur les sociétés mais uniquement entre pays européens.

3.3. Optimisation fiscale « agressive » des entreprises multinationales

La *fraude fiscale* est plus facile à définir que l'*évasion fiscale* et l'*optimisation fiscale agressive*. Elle est caractéristique d'une situation où le contribuable se situe en dehors du cadre légal et donc viole de façon délibérée la lettre de la loi fiscale. En revanche, il est souvent mal aisé de distinguer l'évasion fiscale de l'optimisation fiscale. Notons en préambule que le fait pour une entreprise de chercher à payer moins d'impôts n'est pas répréhensible en soi. Cela constitue même un acte de gestion normal dès lors que les impôts payés constituent une charge pour une entreprise et pèsent sur leur trésorerie. L'évasion fiscale permet au contribuable de contourner l'esprit de la loi et d'échapper en conséquence au fait générateur de l'impôt avec pour seul objectif de minorer le montant d'impôt payé. L'optimisation fiscale peut se définir comme l'utilisation par le contribuable de moyens légaux lui permettant de réduire sa facture fiscale en tirant le meilleur parti – voire en se jouant – des dispositions fiscales en vigueur sur le plan national et international.¹⁴ La frontière entre évasion fiscale et optimisation fiscale est cependant tenue quand les entreprises multinationales utilisent des stratégies d'optimisation fiscale « agressives » (« *agressive tax planning* ») et se jouent des différents systèmes fiscaux nationaux pour échapper à toute ou partie de leurs obligations fiscales.

3.3.1. Les techniques d'optimisation fiscale développées par les entreprises multinationales

¹⁴ La jurisprudence administrative française reconnaît le droit des contribuables à « optimiser » fiscalement dès lors qu'ils restent dans un cadre strictement légal et ne tombent pas sous le coup de l'abus de droit. Ce dernier permet de sanctionner de façon très dissuasive des mécanismes d'optimisation dont la finalité exclusive est de réduire le montant d'impôt payé ou de ne pas payer d'impôt du tout, en dehors de toutes considérations d'ordre économique. La directive dite ATA (*anti-tax avoidance*) de 2016 introduit une clause anti-abus générale un peu différente de l'abus de droit français en ce sens où elle concerne les dispositifs d'optimisation dont le but est « essentiellement » fiscal et non pas « exclusivement » fiscal.

Le principe sous-jacent à tout schéma d'optimisation fiscale consiste à concentrer les charges déductibles du résultat imposable dans les sociétés implantées dans des pays où la fiscalité est élevée de façon à réduire l'impôt dû et de déclarer les produits imposables dans les pays où la fiscalité est plus clémente. Ceci permet à l'entreprise multinationale de payer globalement moins d'impôt.¹⁵

- *Un premier type de stratégies, sans doute le plus important, consiste à manipuler les prix de transfert attachés aux transactions effectuées entre sociétés d'un même groupe établies dans des Etats différents.* La méta-analyse de Beer et al. (2019) portant sur plus de 400 estimations de semi-élasticités et 37 études montre que les groupes multinationaux manipulent les prix de transfert à grande échelle. Les écarts entre les prix de transfert intragroupes et les prix de pleine concurrence sont systématiquement corrélés avec les différences de taux d'impôt sur les sociétés entre pays. Plus précisément, une diminution d'1 point de pourcentage de la différence de taux d'impôt entre deux pays augmente (toutes choses égales par ailleurs) le prix de transfert du bien exporté vers le pays où le taux d'impôt sur les sociétés est le plus faible de 0,5 à 0,6 % en moyenne. En outre, plus les produits vendus sont différenciés et plus les écarts entre prix de transfert et prix de libre concurrence sont élevés car les comparaisons de prix sont difficiles à réaliser (Bernard et al., 2006). Enfin, la manipulation des prix de transfert affecte aussi les flux d'échanges intra-groupes. Overesch (2006) étudie les ventes intra-groupes de filiales de groupes multinationaux allemands dans 31 pays et montre que les filiales implantées dans des pays où le taux d'impôt sur les sociétés est plus faible voient leur montant de ventes à destination des autres filiales du groupe augmenter. Les règles internationales (comme le principe de pleine concurrence ou *arm's length principle*) permettent de limiter ces distorsions et sont dans une certaine mesure efficace car elles contribuent effectivement à réduire la manipulation des prix de transfert par les multinationales (Lohse et Riedel, 2013 ; Beer et Loeprick, 2015 ; Knoll et al., 2023).

- *La propriété intellectuelle (brevets, logiciels, marques, savoir-faire) constitue aujourd'hui l'un des instruments majeurs de l'érosion de la base imposable des multinationales.* D'abord, sa mobilité élevée permet de localiser les actifs incorporels dans n'importe quelle juridiction, souvent sans lien économique réel avec les activités productives. Ensuite, la difficulté à en observer la valeur rend les prix de transfert particulièrement aisés à manipuler : la singularité des brevets ou des technologies propriétaires crée une zone grise où les administrations fiscales ont du mal à établir des comparables fiables. Enfin, les régimes fiscaux préférentiels, tels que les *IP boxes* ou certaines exemptions sur les revenus de la PI, offrent des taux d'imposition très avantageux et incitent les entreprises à y transférer leurs actifs incorporels, parfois dans le seul but de réduire leur charge fiscale. Dischinger et Riedel (2011) et Karkinsky et Riedel (2012) montrent que les multinationales localisent plus leurs actifs incorporels et déposent davantage de brevets dans les filiales implantées dans des pays où la fiscalité sur les sociétés est plus faible.

¹⁵ Les entreprises multinationales utilisent aussi les failles des conventions internationales de double imposition en ayant recours à des stratégies connues sous le nom de « *treaty shopping* » ou « chalandage de traités ». La pratique du « *traité shopping* » consiste pour les entreprises à comparer les conventions fiscales entre Etats et à structurer leurs opérations transfrontalières de façon à tirer le meilleur profit de ces conventions.

Kardinsky et Riedel (2012) étudient en particulier le comportement d'entreprises multinationales européennes et montrent qu'une augmentation d'1 point de pourcentage du taux d'impôt sur le bénéfice des sociétés, auquel est soumise une filiale, réduit d'environ 3 % en moyenne la probabilité que cette filiale dépose un brevet. Griffith, Miller et O'Connell (2014) montrent de leur côté que l'introduction de *patent boxes* dans certains pays européens affecte positivement la localisation des brevets vers ces pays mais que l'effet net sur les recettes fiscales est négatif (l'effet base ne compense pas les taux plus faibles). Sans surprise, la généralisation des *patent boxes* dans les Etats membres de l'UE ainsi que la mise en œuvre de l'approche du « nexus » (selon laquelle les revenus de la propriété intellectuelle (PI) ne peuvent bénéficier d'un régime préférentiel que s'ils proviennent d'activités de R&D réellement effectuées dans le pays) réduit la sensibilité de la localisation des brevets au régime fiscal préférentiel offerts par les *patent boxes* (Alstadsæter et al., 2018).¹⁶

- *Un autre type de stratégies consiste pour les multinationales à jouer sur leur structure financière.* Elles peuvent manipuler les taux d'intérêt portant sur les emprunts et les dettes internes aux groupes en fonction des taux d'impôt sur les sociétés des pays dans lesquels leurs filiales sont implantées. La sous-capitalisation est une autre technique d'optimisation fiscale. Elle représente une situation dans laquelle les entreprises utilisent davantage la dette que les fonds propres pour se financer car les intérêts sont déductibles fiscalement des produits imposables alors que les dividendes ne le sont pas. D'autre part, une entreprise est d'autant plus incitée à s'endetter qu'elle est localisée dans un pays où le taux d'imposition sur les sociétés est élevé car l'économie d'impôt associée à la déductibilité des charges d'intérêt est plus importante. Le principe général d'optimisation fiscale consiste donc à « loger » les emprunts dans des filiales implantées dans des pays où les taux d'impôt sur les sociétés sont élevés et les prêts dans les pays où les taux d'impôt sont faibles. Cela se traduit par un gain net pour le groupe multinational qui paie moins d'impôt globalement. La méta-analyse de de Mooij (2011) portant sur 19 études et plus de 260 estimations montre que l'élasticité de la dette au taux d'impôt est comprise entre 0,5 et 0,7. Autrement dit, une baisse (une hausse) de 10 % du taux d'impôt sur les sociétés conduit en moyenne à une diminution (une augmentation) de 5 à 7 % du montant de la dette et à une réduction (un accroissement) du taux d'endettement de la filiale de 1,7 à 2,8 points de pourcentage.¹⁷ La littérature empirique montre généralement que les règles visant à lutter contre

¹⁶ La localisation de la propriété intellectuelle est enfin plus ou moins sensible au taux d'impôt sur les sociétés selon les pays et le type de propriété intellectuelle. Les dépôts de marques de fabrique sont par exemple plus sensibles au taux d'impôt que les brevets qui ont un lien plus étroit avec la R&D (Dudar et Voget, 2016).

¹⁷ Les entreprises multinationales ont bien-sûr recours à des schémas d'optimisation plus complexes que ceux reposant sur la seule déductibilité des charges d'intérêt. Les instruments hybrides sont définis par l'OCDE (2012) comme des « *instruments dont le régime fiscal est différent dans les pays concernés, étant le plus souvent considérés comme titres de dette dans un pays et comme titre de participation dans un autre* ». Leur utilisation est susceptible de conduire à ce qu'une même obligation contractuelle fasse l'objet d'une double déduction du bénéfice imposable de deux sociétés liées situées dans deux pays différents ou à une déduction de charge du résultat imposable d'une société implantée dans un pays et à une exonération de revenu dans la filiale de l'autre pays. L'utilisation de tels instruments permet aussi de bénéficier de crédits d'impôt étrangers permettant de réduire le montant total payé par le groupe multinational.

la sous-capitalisation sont efficaces pour lutter contre ce phénomène (Ruf et Schindler, 2015). Blouin et al. (2014) étudient les effets des règles nationales contre la sous-capitalisation quand elles existent sur la structure de financement des filiales étrangères de sociétés multinationales américaines implantées dans une cinquantaine de pays. Les auteurs montrent que les règles imposant un plafond au taux d'endettement réduisent en moyenne le ratio d'endettement des filiales de sociétés américaines de 1,9 % tandis que celles imposant un plafond au taux d'endettement interne vis-à-vis de la société-mère réduisent le taux d'endettement de 6,3 %.

Observation 9 – *Il existe une évidence empirique bien établie que les entreprises multinationales manipulent (1) leurs prix de transfert, (2) la localisation de la propriété intellectuelle et (3) leur structure financière à des fins d'optimisation fiscale. Les règles internationales visant à lutter contre ces pratiques ont pour effet de réduire ces comportements.*

- *Des travaux récents ont estimé, au niveau macroéconomique, la semi-élasticité du bénéfice imposable aux écarts entre le taux d'impôt sur les sociétés d'un pays et la moyenne internationale, en mobilisant généralement des données d'entreprises. Ces estimations permettent de prendre en compte les différents canaux d'optimisation fiscale (Heckemeyer et Overesch, 2017 ; Johansson et al., 2017 ; Beer et al., 2019 ; Beer, de Mooij et Liu, 2020). Heckemeyer et Overesch (2017) effectuent une méta-analyse et obtiennent une semi-élasticité de 0,8, ce qui signifie qu'une hausse d'un point de pourcentage du taux d'impôt réduit en moyenne le bénéfice imposable déclaré dans le pays de 0,8 %. L'étude de Johansson et al. (2017) portant sur un large échantillon d'entreprises – 1,2 millions de comptes de multinationales – dans 46 pays de l'OCDE et du G 20 trouve une semi-élasticité de 1 et montre que cette semi-élasticité a augmenté au cours des années récentes pour atteindre 1,5 au cours des années récentes. Une synthèse récente de Beer et al. (2020) estime que la valeur qui fait consensus de la semi-élasticité des bénéfices déclarés par rapport au différentiel fiscal international est de 1,5.¹⁸*

- *Les pertes de recettes fiscales pour les Etats sont très élevées mais difficiles à évaluer. Les semi-élasticités sont utilisées pour estimer les pertes de recettes fiscales résultant des stratégies d'optimisation et d'évasion fiscales des entreprises multinationales. L'étude du Fond Monétaire International (FMI) de Beer al. (2019), portant sur 81 pays, estime que les pertes de recettes fiscales nettes d'impôt sur les sociétés représenteraient 2,6 % des recettes fiscales totales collectées au titre de cet impôt. Les grands perdants de l'optimisation fiscale sont sans surprise les pays ayant des taux d'impôt élevés, même si certains d'entre eux ont baissé leur taux au cours des dernières années. Il s'agit des Etats-Unis, de la France, de l'Australie, mais aussi de grands pays émergents comme le Brésil ou l'Inde. Les gagnants sont les pays régulièrement accusés d'être des paradis fiscaux comme Malte, Chypre, l'Irlande et Singapour. Des pays comme la*

¹⁸ Ramirez et Vicard (2025) exploitent des données microéconomiques d'entreprises françaises couvrant le commerce de biens, les échanges de services intragroupe et l'endettement intragroupe, pour l'année 2018, afin de quantifier directement les canaux de transfert de bénéfices. Ils estiment que les multinationales déplacent environ 18 milliards d'euros de profits, soit 0,7 % du PIB, dont 10 milliards d'euros via les prix de transfert sur les biens, jusqu'à 6 milliards d'euros via les services liés aux actifs immatériels et 2 milliards d'euros via la dette intragroupe. Ces estimations directes ne représentent toutefois qu'environ la moitié des profits manquants, évalués entre 35 et 49 milliards à partir d'approches indirectes.

Chine, le Royaume-Uni ou encore certains pays d'Europe orientale bénéficient aussi de l'optimisation fiscale des entreprises multinationales. Pour les seuls Etats-Unis, les pertes de recettes fiscales au titre de l'impôt sur les sociétés s'élèveraient à près de 200 milliards de dollars, soit une perte représentant 17 % des recettes fiscales perçues au titre de cet impôt ou encore 0,4 % du PIB américain. D'autres études, plus pessimistes encore, estiment que les pertes de recettes fiscales pour les Etats-Unis se situeraient dans une fourchette comprise entre 19 et 40 % du produit de l'impôt sur les sociétés (Clausing, 2016 ; Torslov, 2023).

Les pertes totales de recettes fiscales estimées par le FMI constituent une fourchette basse par rapport aux estimations de l'OCDE. Johansson et al. (2017) estiment que les pertes nettes de recettes fiscales liées à la fois à l'optimisation fiscale et à l'existence de régimes fiscaux préférentiels se situeraient dans une fourchette comprise entre 4 et 10 % des recettes totales de l'impôt sur les sociétés. Cela correspond pour l'année 2014 à une perte de recettes fiscales de l'ordre de 100 à 240 milliards de dollars et de 900 à 2100 milliards de dollars pour la période 2005-2014. Les deux tiers environ de ces pertes de recettes fiscales seraient imputables aux comportements d'optimisation fiscale tandis que l'autre tiers s'expliquerait par l'exploitation de failles liées à la coexistence de systèmes fiscaux nationaux et à l'existence de régimes fiscaux préférentiels.¹⁹

Les résultats des travaux portant plus spécifiquement sur des pays de l'Union européenne figurent dans le Tableau 1. La première colonne du tableau fait apparaître (sous l'hypothèse généralement acceptée d'une semi-élasticité de 1,5) qu'il existe sans surprise des gagnants et des perdants à l'optimisation fiscale des entreprises multinationales et que les pertes nettes de recettes fiscales qui en résultent se situent autour de 5 % des recettes fiscales globales collectées au titre de l'impôt sur le bénéfice des sociétés.

¹⁹ Les pertes de recettes fiscales dues aux stratégies d'optimisation et d'évasion fiscales des entreprises multinationales sont environ trois fois plus élevées pour les pays en voie de développement que pour les pays industrialisés – de l'ordre de 2 % du PIB pour les premiers contre environ 0,6 % du PIB pour les seconds (Crivelli et al., 2016).

Tableau 1 : Perte de recettes fiscales due au transfert de bénéfices

Table 2. Revenue Loss due to Profit Shifting

(Percent of Corporate Tax Revenue)

	(1) Estimates based on Beer, de Mooij, and Liu (2020a)	(2) Clausing (2016)	(3) Crivelli, de Mooij, and Keen (2016)	(4) Cobham and Jansky (2018)	(5) Tørsløv, Wier, and Zucman (2018)
Year of data	2016	2012	2013	2013	2015
France	19	23	22	28	21
Germany	10	28	15	23	28
Spain	2	24	19	20	14
Greece	8	26	9	16	7
Portugal	9	19	8	15	9
Italy	13	16	10	10	19
Austria	1.7	...	9	6	11
Denmark	-2	13	7	5	8
Finland	-5	18	7	5	11
United Kingdom	-5.6	...	5	2	18
United States	29	26	14	54	14
Global	5.1	15	6	23	10

Source: Compiled by IMF staff.

Note: Estimation methods based on the cited papers.

Source : Crivelli et al. (2021).

Observation 10 – *Les semi-élasticités du bénéfice imposable au différentiel fiscal international permettent d'intégrer les comportements d'optimisation fiscale et le recours à des régimes préférentiels. Leur valeur est généralement estimée autour de 1,5.*

4. La coopération fiscale dans l'Union européenne

Les développements précédents ont mis en exergue que la concurrence fiscale entre Etats membres peut se révéler « déloyale » dès lors que les pays adoptent des pratiques fiscales dommageables et que les entreprises multinationales tirent profit des incohérences entre les systèmes fiscaux nationaux pour réduire le montant d'impôt dont elles sont redevables. Différentes initiatives visant à refondre les règles fiscales internationales ont été adoptées dans les années récentes sous l'égide de l'OCDE, et ce, afin de limiter les comportements abusifs que la globalisation et le développement de la digitalisation peuvent encourager. Inspirée par les travaux de l'OCDE sur le BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*), la Commission européenne a proposé un ensemble de directives (mais aussi d'autres instruments moins contraignants) visant à lutter contre l'optimisation agressive au sein de l'UE, cherchant ainsi à assurer une application cohérente des nouvelles normes internationales.²⁰

²⁰ Nous ne mentionnerons pas ici les (nombreuses) propositions législatives de la Commission qui ne sont pas allés jusqu'au bout faut d'accord entre Etats membres. La commission européenne a lancé par exemple en 2018 deux propositions législatives visant aussi à taxer plus efficacement les activités numériques dans l'UE²⁰. La première avait pour objectif de permettre aux Etats-membres d'imposer les bénéfices des entreprises même quand celles-ci n'ont pas de présence physique sur leur territoire. La proposition de la Commission considérait qu'une « plateforme numérique a une «présence numérique» imposable ou un établissement stable virtuel dans un Etat membre si elle satisfaisait à l'un des critères suivants: (i) elle génère plus de 7 millions d'euros de produits annuels dans un Etat membre; (ii) elle compte plus de 100 000 utilisateurs dans un Etat membre au cours d'un exercice fiscal; (iii) plus de 3000 contrats commerciaux pour des services numériques sont créés entre l'entreprise et les utilisateurs actifs au cours d'un exercice fiscal. » La deuxième proposition avait pour objet de taxer les recettes – et non pas les bénéfices

• *Les Etats-membres de l'Union européenne ont adopté en 1997 un Code de bonne conduite dans le domaine de la fiscalité des entreprises en général et des régimes fiscaux préférentiels en particulier* – L'OCDE s'était déjà penché sur la question des régimes fiscaux préférentiels dans un rapport publié en 1998 sous le titre « Concurrence fiscale dommageable : un problème mondial » – dans lequel elle identifiait quatre éléments essentiels permettant de caractériser les régimes fiscaux préférentiels : (i) l'existence de taux *effectifs* d'imposition nuls ou très faibles; (ii) le régime fiscal est « cantonné » dans le sens où il ne concerne que les contribuables non-résidents ; (iii) l'absence de transparence des administrations fiscales concernant le régime en question vis-à-vis des contribuables mais aussi vis-à-vis des autres pays ; (iv) l'absence de véritable échange de renseignement en matière fiscale.

Le Code de bonne conduite européen, non contraignant sur le plan juridique (les régimes fiscaux sont notifiés à la Commission européenne par les Etats membres eux même) mais ayant avant tout une portée politique, vise à éliminer les mesures fiscales existantes engendrant une concurrence fiscale dommageable et à prévenir l'introduction de nouvelles mesures de ce type. Le Code de bonne conduite vise essentiellement à prévenir des distorsions dans les choix de localisation des entreprises qui seraient dues à l'existence de régimes préférentiels bénéficiant exclusivement aux entreprises non-résidentes, et donc, en dérogation du régime fiscal applicables aux entreprises nationales. Les critères retenus sont semblables à ceux définis par l'OCDE dans son rapport de 1998. Son application a été confiée au Groupe du Code de conduite, composé de représentants des États membres et de la Commission. Ce groupe constitue un forum d'examen par les pairs. Le Groupe a également approuvé des lignes directrices portant : a) sur les caractéristiques de régimes préférentiels spécifiques (par exemple, les régimes de sociétés holdings, les activités de financement intra-groupe, les avantages fiscaux accordés aux entreprises dans les zones économiques spéciales, les régimes de *patent box*, les régimes de déduction d'intérêts notionnels) ; et b) sur les pratiques administratives (par exemple, les aspects procéduraux liés à l'émission de rescrits fiscaux (*rulings*)).

Le rapport de la Commission européenne sur la fiscalité (2023) fournit de nombreuses informations. Ainsi, depuis sa création, le Groupe a examiné plus de 400 régimes fiscaux (auto-notifiés) par les Etats-membres. 120 (25 %) ont été jugés “dommageables” et supprimés ou réformés, 210 ont été jugés non dommageables, et environ 70 n'ont pas été évalués (de minimis

– des activités pour lesquelles les utilisateurs jouent un rôle majeur dans la création de valeur – placements en ligne d'annonces publicitaires, vente de données personnelles des utilisateurs... etc. Cette taxe n'aurait concerné que les entreprises dont le chiffre d'affaires mondial est supérieur à 750 millions d'euros et 50 millions dans l'UE. La Commission a estimé qu'une taxe de 3 % du chiffre d'affaires perçue dans les Etats-membres où se trouvaient les utilisateurs pourrait rapporter globalement 5 milliards d'euros de recettes par an.²⁰ Les Etats-membres n'ont pas réussi à se mettre d'accord sur cette proposition de taxe compte tenu de l'opposition de certains d'entre eux. L'Irlande qui accueille les sièges sociaux de Facebook et de Google et le Luxembourg qui accueille le siège d'Amazon étaient évidemment défavorables à cette proposition soutenue par la France et plus « mollement » par l'Allemagne. Cette dernière était soucieuse d'éviter une confrontation supplémentaire avec l'administration Trump dans un contexte où les exportations d'automobiles allemandes aux États-Unis sont dans le viseur des autorités américaines. Faute d'accord européen, certains pays comme la France, l'Espagne ou le Royaume-Uni ont décidé de mettre en place de manière unilatérale une taxe sur les services numériques.

ou hors champ). Les États ayant vu le plus de régimes examinés sont la France, l'Espagne et l'Italie. Toutefois, un nombre élevé n'implique pas une plus grande nocivité : l'Italie figure parmi les pays ayant le moins de régimes dommageables (2), la France un ratio très faible (5). Depuis 2018, seules 2 mesures sur 54 analysées ont été jugées dommageables, montrant un meilleur alignement sur les critères du Code. Les premières années ont ciblé des régimes offshore, financiers ou portant sur les revenus passifs (royalties, intérêts). Depuis 2010, les régimes fiscaux préférentiels notifiés concernent les dépenses de R&D et les zones économiques spéciales (SEZ). Concernant le premier point, même si les pays de l'UE se sont mis d'accord sur des règles communes pour encadrer les régimes fiscaux de propriété intellectuelle (*patent boxes*) – notamment avec l'approche dite du « nexus modifié » – il existe encore de fortes différences entre États membres concernant les avantages fiscaux accordés. Cela va d'une exonération totale d'impôt ou d'un taux effectif de 0 % (Belgique, Chypre, Grèce, Malte) à un taux effectif de 10 % à 12 % (Espagne, France, Portugal, Slovaquie). Ainsi, même si ces régimes de propriété intellectuelle n'accordent des avantages fiscaux qu'aux revenus répondant aux exigences de substance, il n'en demeure pas moins, comme cela a déjà été vu, que le taux effectif d'imposition reste nettement inférieur au taux d'imposition légal dans les États membres concernés.

Le 8 novembre 2022, le Conseil des affaires économiques et financières (ECOFIN) a approuvé une version révisée du Code de conduite, élargissant son champ d'application pour couvrir non seulement les régimes fiscaux préférentiels, mais aussi les « caractéristiques fiscales d'application générale ». Cette réforme du Code de conduite a également simplifié le processus de notification. Le Groupe dispose ainsi d'un mandat renforcé depuis 2024 et peut également examiner des mesures d'application générale qui affectent de manière significative la localisation des activités économiques dans l'Union. De plus, ce contrôle futur – fondé sur une approche axée sur les effets de ces mesures – reposera encore davantage sur les notifications des autres États membres ou de la Commission, plutôt que sur une auto-notification de l'État membre concerné.

- *Aides d'Etat et concurrence fiscale* – Les régimes fiscaux des États doivent être conformes aux règles communautaires relatives aux aides d'Etat afin d'éviter de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises et productions. Le non-respect de ces règles a par exemple été invoqué par la Commission européenne afin de contraindre la Confédération helvétique à renoncer aux régimes fiscaux privilégiés accordés par les cantons suisses aux non-résidents au motif qu'ils violaient, selon la Commission, l'accord de libre-échange signé en 1972 entre la Suisse et l'Union européenne. En effet, cet accord, notamment l'article 23, contient une clause de non-distorsion de concurrence visant à empêcher toute mesure qui fausserait la concurrence ou affecterait les échanges entre les parties. La Commission a soutenu que les avantages fiscaux cantonaux pour les sociétés étrangères créaient une discrimination et une distorsion de concurrence, puisqu'ils favorisaient des entreprises opérant internationalement au détriment de celles opérant uniquement en Suisse ou dans l'UE.

Mason (2023) analyse de façon plus générale la manière dont la Commission européenne a utilisé le droit des aides d'État pour lutter contre la concurrence fiscale au sein de l'Union, notamment à travers les affaires Apple, Fiat, Amazon et Starbucks. Elle estime que cette approche représente une extension excessive du champ d'application du droit des aides d'État, transformant un outil

de régulation du commerce en instrument de politique fiscale. Selon elle, la finalité du régime des aides d'État est de préserver le libre jeu de la concurrence et d'empêcher le protectionnisme, non de contrôler la concurrence fiscale entre États membres. En s'attaquant à des régimes fiscaux nationaux sous prétexte d'«avantages sélectifs», la Commission empiète sur la souveraineté fiscale des États et crée de l'insécurité juridique.

Cette argumentation est aussi défendue par Perotto (2024) qui souligne que les instruments mis en place par l'Union européenne, dont le Code de conduite sur la fiscalité des entreprises et, plus récemment, une mobilisation accrue du droit des aides d'État, pour lutter contre la concurrence fiscale dommageable conduit de fait à une « harmonisation fiscale déguisée ». Si le Code de conduite repose sur la coopération politique et la pression entre pairs, l'usage du droit des aides d'État marque un changement important : en interprétant de façon étendue la notion d'« avantage sélectif », la Commission a étendu son contrôle à certains régimes fiscaux nationaux, comme l'illustrent les affaires Apple, Fiat ou Amazon. Selon Perotto, ceci revient à imposer indirectement des standards fiscaux communs, alors même que la fiscalité directe relève en principe des États membres et que toute harmonisation en la matière exige l'unanimité. Le droit de la concurrence sert à compenser l'absence de consensus politique sur une harmonisation fiscale explicite. Si cette démarche permet de limiter certaines pratiques abusives, l'auteure souligne qu'elle pose des questions de légitimité démocratique et d'équilibre institutionnel, en risquant d'empiéter sur la souveraineté fiscale nationale. De plus, elle estime qu'elle reste insuffisante pour traiter durablement les causes structurelles de la concurrence fiscale dommageable : seul un accord politique clair sur une harmonisation positive, tel qu'un régime de base imposable commune, permettrait d'assurer une concurrence loyale tout en préservant la capacité fiscale des États.

● *Les travaux de l'OCDE dans le cadre du projet BEPS (Base Erosion and Profit shifting) visant à lutter contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices ont inspiré la Commission européenne qui a présenté un « paquet sur la lutte contre l'évasion fiscale ». Ce paquet de mesures comprend, notamment, la révision de la directive sur la coopération administrative de façon à renforcer l'échange automatique et obligatoire d'informations fiscales essentielles sur les entreprises multinationales opérant dans l'UE et à permettre d'identifier plus facilement les dispositifs d'évasion fiscale. Le paquet inclut aussi la directive européenne 2016/1164 de lutte contre l'évasion fiscale dite ATAD 1 (Anti-Tax Avoidance Directive), adoptée le 12 juillet 2016. Celle-ci prévoit des mesures « minimales » contraignantes permettant de lutter contre certaines pratiques d'optimisation fiscale agressive. Ces mesures sont les suivantes : (i) la déductibilité des charges financières (d'intérêt) nettes est limitée à un ratio fixe correspondant à 30 % du bénéfice avant intérêts, impôt, dépréciations et amortissements (EBITDA fiscal) de l'entreprise ou à 3 millions si ce dernier montant est supérieur ; (ii) la règle relative aux sociétés étrangères contrôlées (SEC) s'applique si le montant d'impôt payé par une filiale contrôlée située dans un pays tiers est inférieur de moitié à l'impôt qui serait acquitté dans l'Etat-membre de la société-mère ; (iii) l'adoption d'une clause « anti-abus » générale permet de s'attaquer aux montages fiscaux dont le but est « principalement » fiscal quand les autres règles ne le permettent pas ; (iv) la mise en place d'une *exit tax* sur les plus-values latentes pour les entreprises qui transfèrent des actifs hors de l'Union européenne ; (v) une disposition visant à lutter plus*

efficacement contre les abus liés aux dispositifs hybrides. La directive ATAD 1 a été modifiée pour étendre le traitement des dispositifs hybrides aux pays par la directive ATAD 2 2017/952 dite ATAD 2 approuvée par le Conseil le 29 mai 2017.

La directive ATAD impose aux États membres de mettre en place une *exit tax* visant à taxer les plus-values latentes lorsqu'une entreprise transfère des actifs, un siège ou un établissement stable vers un autre pays. Cette mesure permet à l'État de départ de prélever l'impôt sur les gains générés sur son territoire avant la délocalisation. L'ATAD prévoit que l'État d'arrivée reprenne comme valeur d'entrée la valeur de marché fixée par l'État de départ, sauf divergence manifeste. Un paiement échelonné de l'impôt, sur cinq ans au maximum, est possible pour les transferts au sein de l'UE ou de l'EEE, sous certaines conditions. Toutefois, les États membres conservent une marge de manœuvre sur les modalités pratiques, ce qui entraîne des applications nationales hétérogènes. Pour les transferts vers un pays situé hors UE/EEE, le paiement immédiat de l'*exit tax* est en principe requis. Ce dispositif constitue ainsi un cadre harmonisé minimal, obligatoire depuis le 1er janvier 2020, mais dont la mise en œuvre reste variable selon les juridictions.

● *La Directive (UE) 2022/2523 du Conseil a introduit les règles de l'impôt minimum du pilier 2 dans l'Union européenne (il n'y a pas pour l'instant de directive UE transposant le Pilier 1 dans le droit de l'UE de façon complète et contraignante).* Les Piliers 1 et 2 constituent la grande réforme fiscale internationale élaborée par l'OCDE/G20 dans le cadre du projet BEPS 2.0 pour adapter la fiscalité des multinationales à l'économie mondialisée et numérique. Cependant, cette directive n'a pas encore été transposée par tous les États membres dans leur droit interne. Le Pilier 1 prévoit une nouvelle réallocation d'une partie des bénéfices des plus grandes multinationales vers les pays où se trouvent les consommateurs, même sans présence physique. Le Pilier 2 instaure un taux d'imposition effectif minimum mondial de 15 % afin de limiter les pratiques de transfert artificiel des bénéfices vers des juridictions à faible fiscalité.

Le Pilier 2 applique un taux d'imposition effectif minimum mondial de 15 % selon un ordre hiérarchique afin de garantir que les grandes entreprises multinationales soient imposées de manière appropriée dans chaque juridiction : (1) Impôt national complémentaire minimal qualifié (*Qualified Domestic Minimum Top-Up Tax – QDMTT*) – Il donne à la juridiction « locale » le premier droit de prélever un impôt complémentaire sur les bénéfices nationaux faiblement imposés. (2) Règle d'inclusion du revenu (*Income Inclusion Rule – IIR*) – La juridiction de l'entité mère ultime impose un impôt complémentaire à l'entité mère locale afin de compenser les bénéfices faiblement imposés des entités étrangères. (3) Règle sur les bénéfices insuffisamment imposés (*Undertaxed Profits Rule – UTPR*) – Si l'IIR n'est pas appliquée par la juridiction de l'entité mère ultime, l'UTPR intervient en dernier recours : les juridictions de rang inférieur appliquent un impôt complémentaire aux entités locales pour compenser les bénéfices insuffisamment imposés dans la juridiction de la maison mère ou dans toute autre juridiction tierce.

L'application du Pilier 2 a tourné au rapport de force entre Américains et Européens²¹. En effet, le 28 juin 2025, le G7 a publié une déclaration exprimant une « compréhension commune » selon laquelle les bénéfices nationaux et étrangers des groupes multinationaux dont la société mère est américaine seraient exclus du champ d'application du Pilier 2. Le G7, dans une volonté de compromis, a manifesté sa volonté de travailler sur une approche « parallèle » dans laquelle le régime américain GILTI – l'actuel impôt minimal des États-Unis sur les revenus étrangers des groupes dont la société mère est américaine – coexisterait avec le Pilier 2. La déclaration a permis le retrait des mesures de rétorsion américaines proposées (« section 899 ») qui avaient été intégrées dans le projet de loi *One Big Beautiful Bill Act* (OBBBA).

²¹ Les développements qui suivent s'appuient sur l'analyse de Baert (2025) : <https://epthinktank.eu/2025/09/19/side-by-side-the-future-of-pillar-two-minimum-corporate-tax-rules/>

Il existe plus précisément une différence essentielle entre les deux systèmes : le « *blending* » des revenus. Le Pilier 2 exige que les groupes d'entreprises respectent un niveau minimal d'imposition dans chaque juridiction où ils opèrent (« *jurisdictional blending* »), tandis que le régime américain NCTI permet de regrouper les revenus et les impôts étrangers à l'échelle de l'ensemble des pays étrangers (« *global blending* »). De cette manière, les revenus faiblement imposés peuvent être compensés par des revenus fortement imposés ailleurs, et les bénéfices réalisés dans certaines juridictions peuvent être réduits par des pertes dans d'autres.

Concernant le pilier 1, des discussions sont toujours en cours mais la Commission a reconnu qu'elles n'aboutiraient pas avant qu'une solution ait été trouvée pour le pilier 2. En attendant un certain nombre d'Etats membres ont mis en œuvre des taxes sur les services numériques (*digital service taxes*, DTS). Le montant total collecté par la France, l'Espagne et l'Italie pour 2023 s'est élevé à 1,4 milliards d'euros.

- Depuis le début des années 2010, l'UE tente d'harmoniser la fiscalité des sociétés afin de réduire les obstacles au marché intérieur. Après les propositions de CCTB (2011) puis de CCCTB (2011, relancées en 2016), qui visaient une assiette commune consolidée mais n'ont jamais obtenu l'unanimité des États membres, la Commission a repensé son approche. À partir de 2021, dans le contexte des travaux internationaux de l'OCDE et du Pilier 2, elle a préparé un nouveau cadre plus flexible. Ce processus a abouti en septembre 2023 à la proposition législative intitulée *Business in Europe: Framework for Income Taxation* (BEFIT).²²

L'initiative BEFIT vise à instaurer une assiette commune pour l'impôt sur les sociétés au sein de l'UE pour les groupes dépassant 750 millions d'euros de chiffre d'affaires, afin de simplifier la fiscalité, réduire les coûts de conformité et limiter les risques de double imposition ou d'évitement fiscal intra-européen. Le dispositif prévoit d'abord un calcul harmonisé de la base imposable fondé sur les états financiers des entreprises. Cette base est ensuite consolidée au niveau européen en un agrégat unique. Enfin, celui-ci est réparti entre les États membres au moyen d'une clé de répartition essentiellement basée sur les résultats passés, avant une transition vers une formule « d'apportionnement » plus économique (actifs, travail, ventes). Chaque État conserve son propre taux d'IS. Le régime prévoit un guichet unique et un examen coordonné par une équipe fiscale conjointe. Malgré ses ambitions de simplification, BEFIT soulève des critiques : risques de complexité supplémentaire, articulation délicate avec le Pilier 2, craintes de redistribution indésirable de la base et nécessité d'obtenir l'unanimité des États membres. La Commission propose une transposition au 1er janvier 2028 et une entrée en application au 1er juillet 2028.

Le projet CCCTB, contrairement à BEFIT, proposait une consolidation complète de la base imposable des groupes dans l'UE, suivie d'une répartition formule-basée obligatoire entre les États membres. Il visait ainsi un système entièrement intégré supprimant les prix de transfert intra-UE. BEFIT, au contraire, abandonne la consolidation stricte et adopte une approche progressive, en commençant par une assiette commune puis en introduisant l'allocation via une clé basée sur les résultats antérieurs, beaucoup moins intrusive. La CCCTB était une réforme

²² https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation/business-taxation/business-europe-framework-income-taxation-befit_fr#:~:text=Le%2012%20septembre%202023%2C%20la,entreprises%20dans%20l'UE.

plus ambitieuse, mais politiquement bloquée ; BEFIT se veut plus pragmatique et compatible avec les règles internationales actuelles, en particulier celles issues du Pilier 2.

- On soulignera enfin que la Commission européenne a présenté en juillet 2025 la proposition CORE (*Contribution on very large companies*), destinée à créer une nouvelle ressource propre pour le budget de l'Union. Cette initiative s'inscrit dans le paquet de ressources pour financer le cadre financier pluriannuel 2028-2034 et pour assurer le remboursement de la dette contractée dans le cadre de *NextGenerationEU*.²³ L'annonce a été suivie d'un large débat, marqué par la publication d'analyses dès la fin août 2025. CORE introduit une contribution directe des entreprises au budget de l'UE, marquant une rupture avec le système actuel reposant sur les contributions nationales. Elle cible les grandes sociétés réalisant plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel dans l'Union. Le mécanisme prend la forme d'une redevance forfaitaire graduée, avec un plafond fixé à 750 000 euros par entreprise. La Commission estime que cette taxe pourrait rapporter environ 6,8 milliards d'euros par an.

L'innovation réside dans la nature de cet impôt : il repose sur le chiffre d'affaires net et non sur le bénéfice. L'objectif est de contourner les divergences nationales persistantes en matière d'imposition des profits. Toutefois, ce choix soulève des critiques, car il peut pénaliser les entreprises à faibles marges et introduire une forme de régressivité. En effet, une société générant 750 millions d'euros de chiffre d'affaires paie la même somme maximale qu'un groupe réalisant plusieurs dizaines de milliards, ce qui réduit le taux effectif au fur et à mesure que la taille de l'entreprise augmente. CORE est donc perçu par certains comme une taxe « à bas taux », mais symboliquement forte. Elle marque un pas vers une véritable fiscalité européenne, même si le produit attendu reste limité par rapport aux besoins financiers de l'Union.

Sur le plan institutionnel, la base juridique choisie est l'article 311 du TFUE, qui permet la création de nouvelles ressources propres, sous réserve de l'unanimité des États membres et d'une ratification nationale. Ce cadre rend l'adoption politiquement et juridiquement complexe. Plusieurs États, notamment l'Allemagne et l'Italie, invoquent des contraintes constitutionnelles exigeant que tout impôt respecte la progressivité et la capacité contributive des contribuables.

Les partisans de CORE soulignent qu'il s'agit d'une étape vers une autonomie budgétaire accrue de l'UE, capable de réduire la dépendance aux contributions nationales. Ils y voient également un instrument de justice fiscale, incitant les grandes entreprises à contribuer de manière plus visible aux finances publiques européennes. Les critiques, en revanche, dénoncent une atteinte à la souveraineté fiscale et redoutent une harmonisation forcée de l'impôt sur les sociétés. Certains estiment que la régressivité de l'instrument pourrait fragiliser sa légitimité économique et sociale.

²³ Les développements qui suivent s'inspirent de Meickmann (2025). <https://blogs.lse.ac.uk/euoppblog/2025/08/28/the-commissions-foray-into-corporate-taxation-a-core-problem-for-the-eu-budget/>

Conclusion

La concurrence fiscale sur l'impôt sur les sociétés s'est imposée comme l'un des phénomènes économiques majeurs des dernières décennies au sein de l'Union européenne. Les résultats théoriques montrent que la mobilité du capital conduit mécaniquement les États à réduire leurs taux d'imposition, au détriment du financement optimal des biens publics. Cependant, cette vision d'une pure « race to the bottom » doit être nuancée : les infrastructures publiques, les économies d'agglomération et la taille des marchés atténuent la sensibilité des entreprises aux écarts de fiscalité, conférant aux grands pays une capacité plus élevée à maintenir des taux supérieurs. La théorie met également en lumière l'essor des régimes préférentiels comme stratégie fiscale alternative, permettant aux États de cibler les bases les plus mobiles tout en préservant une taxation plus élevée des bases domestiques.

Sur le plan empirique, l'article confirme l'existence d'une forte concurrence fiscale intra-UE. La baisse des taux statutaires y a été plus rapide que dans les autres pays de l'OCDE, tandis que les écarts entre taux nominaux et taux effectifs se sont creusés sous l'effet des stratégies d'optimisation fiscale des entreprises multinationales. Les méta-analyses montrent clairement que les IDE réagissent aux écarts d'imposition, avec une semi-élasticité proche de -3 , et que les bénéfices déclarés sont encore plus sensibles, avec une semi-élasticité autour de $1,5$. Les pays qui attirent les activités économiques les plus faciles à délocaliser profitent du transfert artificiel de bénéfices vers leur territoire, alors que ceux qui appliquent des taux d'imposition plus élevés voient une partie de leurs recettes fiscales s'éroder.

L'article met également en évidence le rôle des comportements mimétiques entre États membres : les décisions fiscales d'un pays influencent fortement celles de ses voisins, en particulier au sein de l'UE-15. Cette dynamique entretient la pression baissière sur les taux et fragilise la capacité des États à financer leurs biens publics sans devoir reporter la charge fiscale sur les ménages et les PME, moins mobiles.

Face à ces constats, la coopération internationale apparaît indispensable. Les avancées réalisées dans le cadre du BEPS, du Code de conduite européen ou encore des réformes récentes sur les régimes de propriété intellectuelle constituent des progrès majeurs, mais demeurent incomplètes. Les régimes préférentiels persistent, les asymétries subsistent et les stratégies d'optimisation restent largement profitables pour les multinationales. Le renforcement des mécanismes de coordination — y compris l'éventuelle harmonisation partielle des assiettes fiscales — représente donc l'une des pistes les plus crédibles pour contenir la concurrence dommageable tout en préservant la souveraineté fiscale des États. Enfin, le projet CORE s'inscrit dans une logique de quasi-fédéralisme budgétaire : en établissant un plancher commun de taxation des grandes entreprises, il réduit la fragmentation fiscale entre États membres et renforce la capacité collective de l'Union à prélever des ressources de manière cohérente. En consolidant une part minimale et harmonisée des recettes, CORE constitue une étape vers une gouvernance fiscale plus intégrée, indispensable pour stabiliser l'architecture budgétaire européenne face à la concurrence fiscale dommageable.

Bibliographie

Alstadsæter, A., Barrios, S., Nicodeme, G., Skonieczna, A. M., & Vezzani, A. (2018). Patent boxes design, patents location, and local R&D. *Economic Policy*, 33(93), 131-177.

Arulampalam, W., Devereux, M. P., & Maffini, G. (2012). The direct incidence of corporate income tax on wages. *European Economic Review*, 56(6), 1038-1054.

Azémar, C., Desbordes, R. et Wooton, I. (2015). *Country size and corporate tax rate: rationale and empirics*. CEPR, document de travail, n°10800.

Baldwin, R. E., & Krugman, P. (2004). Agglomeration, integration and tax harmonisation. *European economic review*, 48(1), 1-23.

Barrios, S., Huizinga, H., Laeven, L., & Nicodème, G. (2012). International taxation and multinational firm location decisions. *Journal of Public Economics*, 96(11-12), 946-958.

Becker, J., & Fuest, C. (2012). Transfer pricing policy and the intensity of tax rate competition. *Economics Letters*, 117(1), 146-148.

Beer, S., De Mooij, R., & Liu, L. (2020). International corporate tax avoidance: A review of the channels, magnitudes, and blind spots. *Journal of economic surveys*, 34(3), 660-688.

Beer, S., de Mooij, R. A. et Liu, L. (2019). International corporate tax avoidance: A review of the channels, magnitudes, and blind spots: International corporate tax avoidance: A review. *Journal of Economic Surveys*, doi: 10.1111/joes.12305.

Beer, S., & Loeprick, J. (2015). Profit shifting: drivers of transfer (mis) pricing and the potential of countermeasures. *International Tax and Public Finance*, 22(3), 426-451.

Bellak, C., Leibrecht, M., & Damijan, J. P. (2009). Infrastructure endowment and corporate income taxes as determinants of foreign direct investment in Central and Eastern European countries. *World Economy*, 32(2), 267-290.

Bellak, C., Leibrecht, M., & Römisch, R. (2007). On the appropriate measure of tax burden on foreign direct investment to the CEECs. *Applied Economics Letters*, 14(8), 603-606.

Bénassy-Quéré, A., Goyalraja, N. et Trannoy, A. (2007). Tax and public input competition. *Economic Policy*, 22(50), p. 385-430.

Bénassy-Quéré, A., Fontagné, L. et Lahrèche-Révil, A. (2005). How does FDI react to corporate taxation? *International Tax and Public Finance*, 12(5), p. 583-603.

Bernard, A. B., Jensen, J. B. et Schott, P. K. (2006). *Transfer pricing by U.S.-based multinational firms*. NBER, document de travail n°12493.

Blouin, J., Huizinga, H., Laeven, L. et Nicodème, G. (2014). *Thin capitalization rules and multinational firm capital structure*. Oxford University Centre for Business Taxation, document de travail n°1323.

Brennan, G., & Buchanan, J. M. (1980). *The power to tax: Analytic foundations of a fiscal constitution*. Cambridge University Press.

Brennan, G., & Buchanan, J. M. (1977). Towards a tax constitution for Leviathan. *Journal of Public Economics*, 8(3), 255-273.

Brühlhart, M., Jametti, M. et Schmidheiny, K. (2012). Do agglomeration economies reduce the sensitivity of firm location to tax differentials? *Economic Journal*, 122(563), p. 1069-1093.

Clausing, K. A. (2016). The effect of profit shifting on the corporate tax base in the United States and beyond. *National Tax Journal*, 69(4), 905-934.

Cloyne, J., Dimsdale, N., & Hürtgen, P. (2025). Are tax cuts contractionary at the zero lower bound? Evidence from a century of data. *Journal of Political Economy*, 133(2), 568-603.

Commission européenne. (2025). *Annual Report on Taxation 2023*. Directorate-General for Taxation and Customs Union, European Commission, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2023

Conseil de prélèvements obligatoires (CPO) (2016). *Adapter l'impôt sur les sociétés à une économie ouverte*. Paris : La Documentation Française.

Crabbé, K. (2013). Are your firm's taxes set in Warsaw? Spatial tax competition in Europe. *FinanzArchiv/Public Finance Analysis*, 317-337.

Crivelli, E., de Mooij, R. A., De Vrijer, J. E. J., Hebous, M. S., & Klemm, A. (2021). *Taxing multinationals in Europe* (No. 12). International Monetary Fund.

Crivelli, E., De Mooij, R., & Keen, M. (2016). Base erosion, profit shifting and developing countries. *FinanzArchiv/Public Finance Analysis*, 268-301.

De Mooij, R. A., & Ederveen, S. (2006). *What a Difference Does it Make?: Understanding the Empirical Literature on Taxation and International Capital Flows* (No. 261). European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs.

De Mooij, R. A. (2011). *The tax elasticity of corporate debt: a synthesis of size and variations*. IMF, document de travail n°11/95.

Desai, M. A., Foley, C. F., & Hines, J. R. (2007, December). Labor and capital shares of the corporate tax burden: International evidence. mimeo, presented at the International Tax Policy Forum and Urban-Brookings Tax Policy Center conference on Who Pays the Corporate Tax in an Open Economy.

Devereux, M. P., Lockwood, B., & Redoano, M. (2008). Do countries compete over corporate tax rates?. *Journal of Public Economics*, 92(5-6), 1210-1235.

Dischinger, M. et Riedel, N. (2011). Corporate taxes and the location of intangible assets within multinational firms. *Journal of Public Economics*, 95(7), p. 691-707.

Dudar, O. et Voget, J. (2016). *Corporate taxation and location of intangible assets: Patents vs. trademarks*. ZEW, document de travail n°16-015.

- Eckel, C., & Egger, H. (2009). Wage bargaining and multinational firms. *Journal of International Economics*, 77(2), 206-214.
- Edwards, J., & Keen, M. (1996). Tax competition and Leviathan. *European Economic Review*, 40(1), 113-134.
- Egger, P., & Maria Radulescu, D. (2011). Labor taxation and foreign direct investment. *The Scandinavian Journal of Economics*, 113(3), 603-636.
- Egger, P. H., Nigai, S., & Strecker, N. M. (2019). The taxing deed of globalization. *American Economic Review*, 109(2), 353-390.
- Exbrayat, N. (2017). Does trade liberalisation trigger tax competition? Theory and evidence from OECD countries. *The World Economy*, 40(1), 88-115.
- Exbrayat, N., & Geys, B. (2016). Economic integration, corporate tax incidence and fiscal compensation. *The World Economy*, 39(11), 1792-1811.
- Exbrayat, N., & Geys, B. (2014). Trade integration and corporate income tax differentials. *International Tax and Public Finance*, 21(2), 298-323.
- Feld, L. P., & Heckemeyer, J. H. (2011). FDI and taxation: A meta-study. *Journal of economic surveys*, 25(2), 233-272.
- Fréret, S. et Maguain, D. (2017). The effects of agglomeration on tax competition: evidence from a two-regime spatial panel model on French data. *International Tax and Public Finance*, 24(6), p. 1100-1140.
- Fuest, C., Peichl, A. et Siegloch, S. (2018). Do higher corporate taxes reduce wages? Micro evidence from Germany. *American Economic Review*, 108(2), p. 393-418.
- Gaigné, C., & Wooton, I. (2011). The gains from preferential tax regimes reconsidered. *Regional Science and Urban Economics*, 41(1), 59-66.
- Godar, S., Flamant, E. & Gaspard, R. (2021) New forms of tax competition in the European Union: An empirical investigation (Report No.3). Eu-Tax Observatory.
- Goesaert, T. (2011). *Corporate taxation, agglomeration and FDI: firm level evidence for Belgium*. Katholieke Universiteit Leuven, document de travail n°23. Disponible sur le site internet : https://feb.kuleuven.be/VIVES/publications/discussion_papers/DP2011/vivesdiscussionpaper23
- Griffith, R., Miller, H., & O'Connell, M. (2014). Ownership of intellectual property and corporate taxation. *Journal of Public Economics*, 112, 12-23.
- Hansson, Å. M., & Olofsdotter, K. (2013). FDI, taxes and agglomeration economies in the EU15. *Applied Economics*, 45(18), 2653-2664.
- Hansson, Å., & Olofsdotter, K. (2014). Labor taxation and FDI decisions in the European Union. *Open Economies Review*, 25(2), 263-287.

Harberger, Arnold C. (1995). “*The ABCs of Corporation Tax Incidence: Insights into the Open-Economy Case.*” In *Tax Policy and Economic Growth*, pp. 51-73. Washington, D.C.: American Council for Capital Formation.

Haufler, A., & Wooton, I. (2010). Competition for firms in an oligopolistic industry: The impact of economic integration. *Journal of International Economics*, 80(2), 239-248.

Heckemeyer, J.H. et Overesch, M. (2017). Multinationals profit response to tax differentials: Effect size and shifting channels. *Canadian Journal of Economics*, 50(4), p. 965-994.

Heimberger, P. (2021). Corporate tax competition: A meta-analysis. *European Journal of Political Economy*, 69, 102002.

Hong, Q. et Smart, M. (2010). In praise of tax havens: International tax planning and foreign direct investments. *European Economic Review*, 54(1), p.82-95.

Johansson, A., Skeie, O. B., Sorbe, S. et Menon, C. (2017). *Tax planning by multinational firms: Firm-level evidence from a cross-country database*. OCDE, Département des Affaires Économiques, document de travail n°1355, Éditions OCDE.

Justman, M., Thisse, J. F., & Van Ypersele, T. (2005). Fiscal competition and regional differentiation. *Regional Science and Urban Economics*, 35(6), 848-861.

Karkinsky, T. et Riedel, N. (2012). Corporate taxation and the choice of patent location within multinational firms. *Journal of International Economics*, 88(1), p. 176-185.

Keen, M. (2001). Preferential regimes can make tax competition less harmful. *National Tax Journal*, 54(4), p.757-762.

Keen, M., & Konrad, K. A. (2013). The theory of international tax competition and coordination. *Handbook of public economics*, 5, 257-328.

King, I., McAfee, R. P., & Welling, L. (1993). Industrial blackmail: dynamic tax competition and public investment. *Canadian Journal of Economics*, 590-608.

Klemm, M. A. D., & Liu, M. L. (2019). *The impact of profit shifting on economic activity and tax competition*. International Monetary Fund.

Knaisch, J., & Pöschel, C. (2024). Wage response to corporate income taxes: A meta-regression analysis. *Journal of Economic Surveys*, 38(3), 852-876.

Knoll, B., Kruse-Becher, S., & Riedel, N. (2023). The impact of transfer pricing laws on import mis-pricing—Evidence from Denmark. *Economics Letters*, 233, 111361.

Kotlikoff, L. J. (2014). Abolish the Corporate Income Tax. *New York Times*, 5.

Liu, L., & Altshuler, R. (2013). Measuring the burden of the corporate income tax under imperfect competition. *National Tax Journal*, 66(1), 215-237.

Lohse, T., Riedel, N. et Spengel, C. (2012). *The Increasing Importance of Transfer Pricing Regulations – a Worldwide Overview*. Oxford University Centre for Business Taxation, document de travail n°1227.

Madiès, T. (2020). *La concurrence fiscale internationale*. La Découverte.

Mason, R. (2023). Tax competition and state aid. *Yearbook of European Law*, 42, 262-285.

Meickmann, T. V. (2025). The Commission's foray into corporate taxation—a CORE problem for the EU budget?. *LSE EUROPP Blog*. <https://blogs.lse.ac.uk/euoppblog/2025/08/28/the-commissions-foray-into-corporate-taxation-a-core-problem-for-the-eu-budget/>

Mongrain, S., Oh, D., & Van Ypersele, T. (2023). Tax competition in the presence of profit shifting. *Journal of Public Economics*, 224, 104940.

Nallareddy, S., Rouen, E., & Serrato, J. C. S. (2022). Do corporate tax cuts increase income inequality?. *Tax Policy and the Economy*, 36(1), 35-91.

OCDE (2012). *Dispositifs Hybrides. Questions de politique et de discipline fiscales*. Rapport. Éditions OCDE. Disponible sur le site internet : http://www.oecd.org/fr/ctp/echange-de-renseignements-fiscaux/dispositifshybridesquestionsdepolitiqueetdedisciplinefiscales.htm#more_info

Ottaviano, G. I., & Van Ypersele, T. (2005). Market size and tax competition. *Journal of International Economics*, 67(1), 25-46.

Overesch, M. (2006). *Transfer pricing of intrafirm sales as a profit shifting channel – Evidence from German firm data*. ZEW, document de travail n°06-08.

Overesch, M. et Rincke, J. (2011). What drives corporate tax rates down? A reassessment of globalization, tax competition and dynamic adjustment to shocks. *Scandinavian Journal of Economics*, 113(3), p. 579-602.

Peralta, S., Wauthy, X., & Van Ypersele, T. (2006). Should countries control international profit shifting? *Journal of International Economics*, 68(1), 24-37.

Perotto, G. (2024). The Fight Against Harmful Tax Competition in the EU: A Limit to National Fiscal Autonomy?. *European Papers-A Journal on Law and Integration*, 2024(1), 443-460.

Ramirez, K. et Vicard, V. (2025). The instruments of profit shifting. CEPII Working paper n°2025-16.

Redoano, M. (2014). Tax competition among European countries. Does the EU matter?. *European Journal of Political Economy*, 34, 353-371.

Revelli, F. (2005). On spatial public finance empirics. *International Tax and Public Finance*, 12(4), 475-492.

Ruf, M. et Schindler, D. (2015). Debt shifting and thin-capitalization rules – German experience alternative approaches. *Nordic Tax Journal*, 2015(1), p.17-33.

Suárez Serrato, J. C., & Zidar, O. (2016). Who benefits from state corporate tax cuts? A local labor markets approach with heterogeneous firms. *American Economic Review*, 106(9), 2582-2624.

Tørsløv, T., Wier, L., & Zucman, G. (2023). The missing profits of nations. *The Review of Economic Studies*, 90(3), 1499-1534.

Voget, J. (2011). Relocation of headquarters and international taxation. *Journal of Public Economics*, 95(9), p. 1067-1081.



SciencesPo

ABOUT OFCE

The Paris-based Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE), or French Economic Observatory is an independent and publicly-funded centre whose activities focus on economic research, forecasting and the evaluation of public policy.

Its 1981 founding charter established it as part of the French Fondation nationale des sciences politiques (Sciences Po) and gave it the mission is to “ensure that the fruits of scientific rigour and academic independence serve the public debate about the economy”. The OFCE fulfils this mission by conducting theoretical and empirical studies, taking part in international scientific networks, and assuring a regular presence in the media through close cooperation with the French and European public authorities. The work of the OFCE covers most fields of economic analysis, from macroeconomics, growth, social welfare programmes, taxation and employment policy to sustainable development, competition, innovation and regulatory affairs.

ABOUT SCIENCES PO

Sciences Po is an institution of higher education and research in the humanities and social sciences. Its work in law, economics, history, political science and sociology is pursued through [ten research units](#) and several crosscutting programmes.

Its research community includes over [two hundred twenty members](#) and [three hundred fifty PhD candidates](#). Recognized internationally, their work covers [a wide range of topics](#) including education, democracies, urban development, globalization and public health.

One of Sciences Po's key objectives is to make a significant contribution to methodological, epistemological and theoretical advances in the humanities and social sciences. Sciences Po's mission is also to share the results of its research with the international research community, students, and more broadly, society as a whole.

PARTNERSHIP

SciencesPo