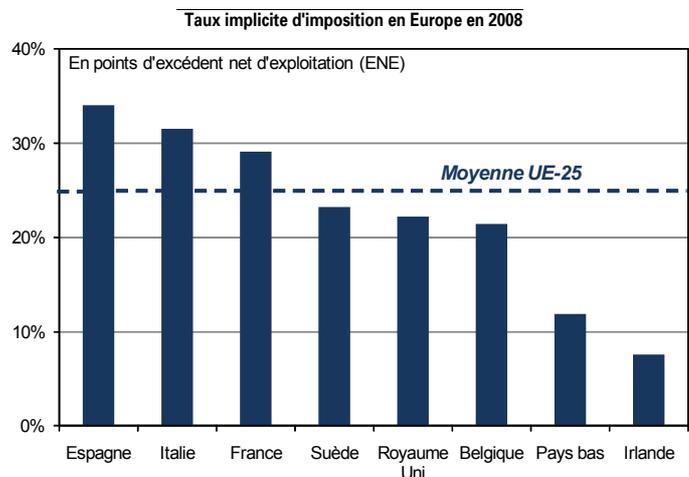


Le taux de taxation implicite des bénéfices en France

- L'impôt sur les sociétés est souvent perçu à travers le taux nominal de 33¹/₃ %. Pourtant, les règles d'assiette, les taux réduits et les modalités de lissage de l'impôt nécessitent d'étudier d'autres indicateurs pour évaluer la charge qu'il représente réellement pour les entreprises. Un des indicateurs privilégié, notamment dans les comparaisons internationales, est le taux implicite, soit le ratio entre les recettes d'impôt sur les sociétés et son assiette économique mesurée par l'excédent net d'exploitation. Cet indicateur diffère du taux nominal de 33¹/₃ % pour deux grandes catégories de raisons :
 - les règles d'assiette (déductibilité des intérêts d'emprunt notamment) et de taux (taux réduit de 15 % applicable à une fraction des bénéfices des petites et moyennes entreprises (PME)) permettent une baisse de ce taux implicite ;
 - des facteurs de démographie des entreprises (par exemple la disparition de certaines d'entre elles) combinés aux règles de report des déficits (déduction sur les bénéfices passés ou à venir), qui expliquent que certains déficits constatés une année ne puissent jamais ouvrir droit à une réduction d'impôt ultérieure, jouent à la hausse sur le taux implicite.
- Au titre de 2007, soit avant la crise, le taux implicite des sociétés non financières a atteint 27¹/₂ %. Par rapport au taux normal, les règles d'assiette et de taux ont fait baisser le taux implicite de 8 points tandis que les facteurs démographiques l'ont augmenté de 2 points.
- Les grandes entreprises (de 5 000 salariés et plus) affichent un taux implicite moins élevé que les micro-entreprises (de moins de 10 salariés). Les différences sont dues à trois facteurs. Aux règles d'assiette tout d'abord : la déductibilité des intérêts d'emprunt fait baisser de 3 points le taux implicite des micro-entreprises mais de près de 14 points celui des grandes entreprises (GE). Aux règles de taux également : le taux réduit PME fait baisser de plus de 11 points le taux implicite des micro-entreprises mais l'imposition forfaitaire annuelle (IFA), qui sera supprimée en 2014, le fait augmenter de plus de 3 points. Enfin, le risque de disparition plus élevé des entreprises les plus petites a aussi une influence. En raison de ce dernier facteur, démographique, le taux implicite moyen des micro-entreprises est supérieur à celui supporté par les micro-entreprises qui seraient toujours bénéficiaires.
- En comparaison internationale, la France se situait en 2008 au dessus de la moyenne de l'Union européenne à 25 (UE 25), mais en dessous de pays comme l'Espagne ou l'Italie, alors qu'en termes de taux nominal, seul Malte affichait un taux supérieur au taux français.

Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la direction générale du Trésor et ne reflète pas nécessairement la position du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.



Source : Eurostat, *Taxation Trends in the European Union*, 2010 édition.

1. Il existe plusieurs indicateurs pour apprécier le poids de l'impôt sur les sociétés

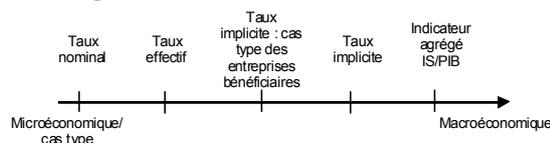
La mesure du poids de l'impôt sur les sociétés (IS) rapporté au résultat des entreprises permet de rendre compte de l'importance réelle du prélèvement opéré par l'État au titre de l'imposition des bénéficiaires. Plusieurs indicateurs peuvent être mobilisés à cette fin. Chacun d'entre eux obéit à une logique spécifique et comporte des limites :

- l'indicateur le plus immédiat consiste à retenir le **taux nominal d'impôt** sur les sociétés. Néanmoins, celui-ci ne rend pas compte des règles d'assiette et ne permet donc pas de comparer deux modalités d'imposition entre elles, l'une à assiette large et à taux bas, l'autre à assiette plus réduite et à taux élevé, notamment dans un cadre de comparaison internationale. Le traitement des charges financières, les différents crédits d'impôt ou taux réduits peuvent pourtant limiter de manière importante la charge fiscale apparente ;
- une deuxième démarche, microéconomique, cherche à simuler le calcul économique qu'une entreprise peut faire lorsqu'elle décide d'un investissement pour vérifier que celui-ci est rentable. Il s'agit d'estimer des **taux effectifs d'imposition** dans le cadre d'un cas type, à partir d'un projet d'investissement théorique¹. Celui-ci offre un certain rendement, qui est soumis à l'impôt suivant les modalités légales en vigueur. Ces dernières dépendent notamment des règles d'assiette. Ces indicateurs de taux effectif donnent une information sur la taxation moyenne au cours du temps mais ils sont contingents à des hypothèses qui peuvent jouer un rôle prépondérant (vitesse de dépréciation du capital, taux d'intérêt, nature de l'investissement). De ce fait, ils ne peuvent pas rendre compte d'une fiscalité moyenne ;
- l'indicateur privilégié dans cette étude tente de se rapprocher de la situation de l'entreprise moyenne et suit une voie intermédiaire entre le cas type et une estimation au niveau de l'ensemble de l'économie, entre approche microéconomique et macroéconomique. Le **taux implicite rapporte l'impôt sur les sociétés à un indicateur de profit, ici l'excédent net d'exploitation** (ENE = valeur ajoutée – rémunérations – impôts sur la production – amortissement du capital physique). Cet indicateur, calculé à partir des

données comptables contenues dans les liasses fiscales de la Direction générale des finances publiques (DGFIP), peut être décliné par catégories d'entreprises (taille ou secteur). Il peut être calculé notamment sur le seul champ des entreprises pérennes bénéficiaires, auquel cas il relève un peu plus du cas type dans la mesure où il laisse de côté les entreprises déficitaires ;

- enfin, une dernière approche, macroéconomique, consiste à ramener les recettes d'impôt sur les sociétés à la richesse produite par l'ensemble de l'économie, telle que mesurée par le produit intérieur brut (PIB). Cet indicateur est imparfait pour mesurer le poids économique de l'imposition des sociétés. En effet, l'assiette économique de cet impôt diffère fortement du PIB, par le jeu des variations du taux de marge ou du cycle de l'investissement par exemple. Il est toutefois utile dans une grille de lecture « finances publiques » et permet ainsi de mesurer l'importance de l'impôt sur les sociétés dans le paysage des prélèvements obligatoires.

Ces indicateurs n'ont pas tous une portée générale. Certains relèvent plus du cas type, pas forcément représentatif de la situation moyenne des entreprises. D'autres sont calculés sur des données observées, qu'il s'agisse de la Comptabilité nationale ou de données comptables individuelles d'entreprises, et s'approchent davantage d'une fiscalité moyenne. Ces indicateurs peuvent être schématiquement rangés en fonction de leur caractère plus ou moins macroéconomique :



La multiplicité des indicateurs permettant d'appréhender l'imposition des bénéfices montre qu'il n'y a pas une unique définition ou une unique mesure du taux moyen d'imposition (cf. encadré 1) et que, de ce fait, ce taux moyen ne peut être résumé au seul indicateur de taux implicite retenu ici.

2. L'indicateur de taux implicite permet à la fois une interprétation macroéconomique et une déclinaison microéconomique par type d'entreprises

Considéré sur l'ensemble du champ des entreprises, il est conforme aux choix retenus dans les comparaisons internationales, comme celles menées par Eurostat (qui retient bien l'ENE au dénominateur de son indicateur, cf. *infra*).

Le choix de rapporter l'impôt payé par les entreprises à l'ENE comme assiette économique pertinente permet une interprétation économique de l'affectation du résultat :

- du fait des mécanismes de report des déficits (en avant et en arrière)², l'assiette économique de l'impôt sur les sociétés est bien assise sur le résultat et non sur les seuls bénéficiaires ;

- ce résultat est assimilable au rendement du capital³ et sert, en plus de couvrir l'impôt sur les sociétés, à intéresser les salariés aux résultats de l'entreprise et à rémunérer les apporteurs de fonds (actionnaires et créanciers). Le résidu éventuel de cette distribution vient augmenter les fonds propres (qui auront éventuellement vocation à financer l'investissement ou à être distribués par la suite).

L'indicateur de taux implicite peut ensuite être calculé sur un sous-ensemble d'entreprises avec ses spécificités propres (notamment en termes de modalités de financement de l'investissement), par exemple les PME.

(1) Méthode de Devereux M.P. et Griffith R. (2002), "The impact of corporate taxation on the location of capital: A review", *Swedish Economic Policy Review*, N. 9, pp. 79-102.

(2) Lorsqu'une entreprise fait un déficit une année, celui-ci est considéré comme une charge de l'exercice suivant. Ainsi, ce déficit pourra s'imputer sur les bénéfices à venir (mécanisme de report en avant). Il peut également, au choix de l'entreprise, s'imputer sur les bénéfices des trois années précédentes et constituer alors une créance qui lui sera remboursée au terme des cinq années suivant le déficit (mécanisme de report en arrière, ou *carry back*).

(3) Net des charges d'exploitation, comme les consommations intermédiaires ou les rémunérations mais, également, des impôts sur la production, comme la taxe professionnelle (contribution économique territoriale depuis 2010) ou la taxe foncière, et des investissements (qui sont des charges différées, lissées sur plusieurs années dans le compte de résultat des entreprises via l'amortissement).

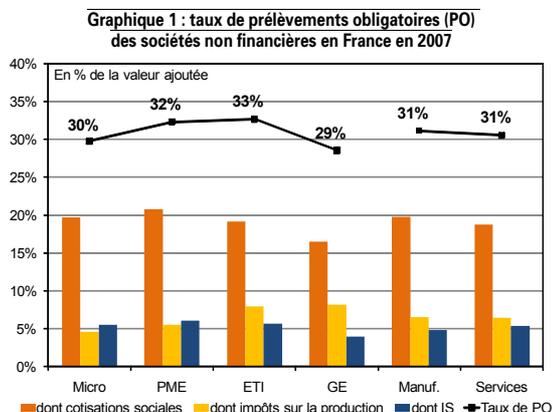
Encadré 1 : Le taux implicite d'imposition des bénéfices ne renseigne que sur une dimension de la fiscalité des entreprises

La fiscalité des bénéfices des entreprises n'est qu'une dimension des prélèvements applicables aux entreprises. Aussi une vision globale des prélèvements dont sont redevables les entreprises (hors taxes indirectes de type TVA) apporte-t-elle un éclairage supplémentaire à l'approche privilégiée dans le reste du document. Il convient de préciser que cette dernière vision est purement comptable et n'a aucune portée économique car elle ne répond pas aux questions d'incidence fiscale.

Les prélèvements obligatoires portant sur les entreprises représentent en moyenne 31 % de la valeur ajoutée^a des entreprises en 2007, en tenant compte des cotisations sociales patronales, des impôts sur la production (dont taxe foncière et taxe professionnelle^b) et de l'impôt sur les sociétés, et en laissant de côté les questions relatives à l'incidence fiscale^c. Ce taux de prélèvements est de 30 % pour les micro-entreprises, 32 % pour les petites et moyennes entreprises (PME), 33 % pour les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et 29 % pour les grandes entreprises (GE). En termes de secteurs, il n'y a pas de différence entre le secteur manufacturier dans son ensemble et les services (cf. graphique 1).

Les facteurs explicatifs de ces écarts ont trait à la structure de production (cf. *infra* pour les différences liées à l'impôt sur les sociétés). Les entreprises les plus capitalistiques sont également les plus grandes, en raison de la présence de coûts fixes, qui incitent à la concentration (cf. encadré 3). Elles paient donc

plus d'impôts pesant sur le capital (taxe professionnelle ou taxe foncière). Elles sont également moins intensives en main-d'œuvre et supportent à ce titre une charge moins importante en termes de cotisations sociales. À l'inverse, les micro-entreprises, où les rémunérations individuelles versées sont en moyenne moins élevées que dans les grandes entreprises, bénéficient à plein des allègements de cotisations sociales.



Source : liasses fiscales (DGFIP) ; calculs DGTrésor.

- S'agissant du taux global de prélèvements obligatoires auquel sont soumises les entreprises, le bon indicateur à retenir au dénominateur est bien la valeur ajoutée, qui mesure la richesse produite par l'entreprise. C'est ainsi la grandeur commensurable au PIB utilisée pour calculer le taux de prélèvements obligatoires total d'un pays. Les prélèvements frappent à la fois le facteur travail (cotisations sociales) et le facteur capital (impôt sur les sociétés, taxe foncière...), dont la productivité totale est justement la valeur ajoutée.
- On ne dispose pas encore des liasses fiscales 2010, qui permettront d'appréhender les changements induits par la création de la cotisation économique territoriale en remplacement de la taxe professionnelle à partir de l'année 2010.
- La fiscalité supportée par une entreprise d'un point de vue économique n'est pas équivalente aux prélèvements qui sont payés par cette entreprise. Il convient en particulier de savoir quelle est l'entité économique qui supporte *in fine* le poids de la fiscalité, au sens de l'incidence fiscale. Par exemple, la distinction entre cotisations sociales patronales et salariales n'est pas forcément pertinente au sens de l'incidence fiscale.

3. Les limites attachées à l'indicateur de taux implicite

Le taux implicite est un indicateur macroéconomique car il rapporte l'impôt dû par un ensemble d'entreprises au résultat agrégé de cet ensemble, c'est-à-dire les bénéfices nets des pertes. Or, l'impôt retenu au numérateur n'a vocation à être payé une année donnée que par les entreprises qui réalisent des bénéfices. Cette approche est cohérente en termes de champ. En effet, l'impôt dû par les entreprises est calculé après imputation des déficits passés et net de la créance de report en arrière des déficits (RAD, aussi appelé *carry back*) acquise au cours de l'exercice. Le taux implicite pourra être calculé sur le champ des seules entreprises bénéficiaires, mais alors l'impôt considéré au numérateur devra être l'impôt dû hors mécanismes de report dans le temps, dans un souci de cohérence temporelle⁴.

L'étude porte sur les entreprises résidentes et l'indicateur retrace uniquement l'impôt payé et les résultats réalisés en France. Pour un groupe multinational, ces chiffres diffèrent donc de ceux communiqués dans le cadre du rapport annuel, qui donnent une vue de l'activité de l'ensemble du groupe, y compris ses filiales implantées à l'étranger et imposées de fait aux taux en vigueur à l'étranger.

L'indicateur est calculé uniquement sur le champ des sociétés non financières⁵ (quatre cinquièmes des 49,3 Md€

d'impôt sur les sociétés recouverts en France en 2008). En effet, la notion de résultat au sens de l'ENE n'est pas directement transposable dans le cas d'une société financière, notamment vue de la comptabilité analytique dont on dispose dans les liasses fiscales. Le premier indicateur comptable interprétable pour ces dernières est le résultat courant avant impôt, qui prend en compte le solde d'intérêts.

Une partie du rendement du capital est constituée de dividendes reçus et de plus-values. Ces produits ne sont pas comptabilisés dans l'ENE et c'est à dessein que l'on ne les inclut pas dans le dénominateur du taux implicite pour éviter les doubles comptes. Ces produits peuvent, en effet, être vus comme des transferts entre entreprises et constituent alors une distribution du résultat, c'est-à-dire de l'ENE. Comme on raisonne sur des ensembles d'entreprises, inclure ces produits reviendrait à compter deux fois une partie du rendement du capital (une fois en tant qu'ENE, une fois en tant que distribution de ce résultat).

Afin de mesurer la réduction d'impôt conférée par des dispositifs comme le crédit d'impôt recherche (CIR), l'impôt considéré au numérateur s'entend net de ce crédit d'impôt.

(4) Une entreprise qui ne fait jamais de pertes ne disposera jamais de déficits à imputer sur son bénéfice.

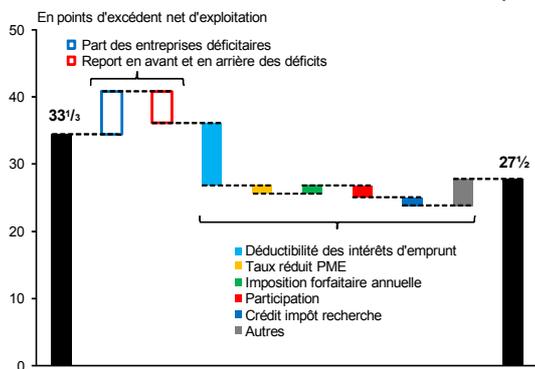
(5) C'est là une différence importante avec les résultats qui avaient été publiés dans le rapport du Conseil des prélèvements obligatoires (2009), « Les prélèvements obligatoires des entreprises dans une économie globalisée », octobre. Le champ couvert était alors celui de l'ensemble des entreprises.

4. Au niveau de l'ensemble des sociétés non financières, le taux implicite s'élèverait à 27½ % au titre de 2007

Du fait de la crise économique, l'année 2007, qui est un haut de cycle, est privilégiée dans la suite. En effet, elle est jugée plus représentative de la situation « normale » des entreprises que ne le sont les années 2008 et 2009, même si la nature des constats ne dépend pas de l'année considérée (cf. *infra*). Notons que ce calcul se réfère à une année d'exercice et non à l'année de paiement de l'impôt. Du fait des mécanismes de paiement de l'impôt sur les sociétés par acomptes et solde, l'impôt dû au titre de 2007 est en effet payé pour partie en 2007 et pour partie en 2008 (cf. encadré 2).

Ce chiffre de 27½ % diffère du taux normal de 33⅓ %⁶ pour deux grandes catégories d'explications. La première a trait aux règles d'assiette (déductibilité des intérêts d'emprunt notamment) et de taux (taux réduit PME). La seconde a trait à la démographie des entreprises et, en particulier, à la disparition d'entreprises.

Graphique 2 : facteurs explicatifs des écarts entre taux nominal et taux implicite



Source : liasses fiscales (DGFIP) ; calculs DGTresor.

La démographie des entreprises explique une partie de l'écart entre le taux implicite et le taux normal⁷ :

- on s'attend à ce qu'une entreprise donnée fasse augmenter le taux implicite de la catégorie où elle se situe l'année où elle constate un déficit, et le fasse baisser

d'autant l'année où elle aura la faculté de l'imputer sur un éventuel bénéfice ;

- la résultante entre ces deux phénomènes devrait donc être nulle en moyenne. Or elle contribue à hauteur de 2 points à la hausse du taux implicite en 2007⁸ :

– d'une part, les entreprises peuvent cesser leur activité, ce d'autant plus qu'elles sont en situation de déficit. Ceci explique au niveau agrégé que certains déficits ne puissent jamais être imputés, augmentant ainsi en moyenne intertemporelle le taux implicite ;

– d'autre part, le taux implicite que l'on mesure n'est qu'une photographie une année donnée. Certaines années, en fonction de la position dans le cycle économique, les déficits constatés font davantage augmenter le taux implicite que l'imputation de déficits passés ne le fait baisser, tandis que, pour d'autres années, c'est l'inverse⁹.

On peut également décomposer cet effet démographique, qui joue à la hausse sur le taux implicite, en deux :

- seuls les bénéfices sont effectivement taxés une année donnée alors que le montant agrégé d'ENE intègre les pertes des entreprises déficitaires. Cela contribue à rehausser le taux implicite de plus de 6 points. Par exemple, une entreprise qui réalise, une année sur deux, un bénéfice de 90 et, une année sur deux, une perte de 30, paierait en moyenne un impôt de 15 (sur la base d'une imposition à 33⅓ %) en l'absence des mécanismes de report en avant et en arrière. Le taux implicite intertemporel serait alors de 50 %.
- à l'inverse, les mécanismes de lissage de l'impôt sur les sociétés dans le temps, report en avant et en arrière des déficits, permettent d'abaisser le taux implicite (de près de 5 points en 2007) et, ainsi, de le rapprocher du taux normal. Pour faire suite à l'exemple précédent, avec les mécanismes de report des déficits dans le temps, l'impôt payé serait en moyenne de 10, soit un taux implicite intertemporel de 33⅓ %.

Encadré 2 : Les règles de paiement de l'impôt sur les sociétés

L'impôt sur les sociétés est payé par les entreprises qui en sont redevables sous la forme de quatre acomptes et d'une opération de solde. Hors mécanisme d'autolimitation et de cinquième acompte (cf. *infra*), la somme des quatre acomptes versés doit être égale à l'impôt dû au titre de l'exercice précédent.

Afin de régulariser la situation de l'exercice précédent, un solde doit être versé à partir du mois d'avril pour les entreprises dont la somme des quatre acomptes serait inférieure à l'impôt dû. À l'inverse, les entreprises qui auraient trop versé d'acomptes font l'objet d'une restitution.

À partir du troisième acompte, les entreprises peuvent moduler à la baisse leurs versements afin de tenir compte d'une éventuelle baisse de leur bénéfice courant (autolimitation). Pour le quatrième et dernier acompte, les entreprises les plus grandes doivent le moduler à la hausse dès lors que leur bénéfice courant est supérieur à leur bénéfice de l'année précédente ; ce versement supplémentaire prend alors le nom de cinquième acompte.

(6) Auquel il convient d'ajouter la contribution sociale sur les bénéfices pour les entreprises les plus grandes, soit un taux de 34,4 %.

(7) Le gain lié au mécanisme de l'intégration fiscale n'est pas retenu comme facteur explicatif de cet écart dans la présentation qui suit. Il permet, sur option, de consolider les bénéfices et les pertes des filiales détenues à plus de 95 % au niveau de chaque tête de groupe. Toutefois, ce gain ne permet que de rapprocher l'impôt de celui dû au titre du résultat d'ensemble du groupe. Ce dernier résultat est l'assiette qui fait du sens d'un point de vue économique.

(8) Dit autrement, le taux implicite des seules entreprises bénéficiaires serait de deux points inférieur au taux implicite de l'ensemble des entreprises.

(9) Ainsi, en 2006, la résultante des deux phénomènes était de +4 points, contre +2 points en 2007.

Les règles d'assiette et de taux font baisser de 8 points le taux implicite :

- l'assiette de l'impôt sur les sociétés diffère de l'ENE, avec des charges déductibles comme les intérêts (contribution de -9 points au taux implicite) et les sommes versées au titre de la participation (-2 points). À l'inverse, certains produits n'entrant pas dans le calcul de l'ENE sont ainsi taxés (dividendes et plus-values non exonérés), si bien qu'au final ces autres facteurs contribuent à hauteur de +4 points à la hausse du taux implicite ;
- certaines dépenses engagées par l'entreprise ouvrent droit à un crédit d'impôt qui vient diminuer le taux

implicite, au premier rang desquels le crédit d'impôt recherche (-1 point, avant triplement du CIR en 2008) ;

- l'imposition forfaitaire annuelle (IFA) est un impôt assis sur le chiffre d'affaires¹⁰ et vient augmenter le taux implicite d'un point en moyenne. Elle sera définitivement supprimée en 2014, comme prévu en loi de finances 2011 ;
- enfin, les entreprises indépendantes réalisant moins de 7,6 M€ de chiffre d'affaires bénéficient d'un taux réduit de 15 % sur une fraction de 38 120 € de leurs bénéfices (-1 point).

5. Le concept de taux implicite permet des comparaisons entre entreprises

Les différences de taux implicite, qu'elles soient sectorielles ou par taille d'entreprise, sont directement liées aux caractéristiques de ces ensembles d'entreprises : structure de production et, notamment, intensité capitalistique ou mode de financement (règles d'assiette et de taux) ; part des entreprises déficitaires (aspects démographiques).

Au titre de 2007, le taux implicite varie de 39 % pour les PME (de 10 à 249 salariés) à 19 % pour les grandes entreprises (de 5 000 salariés et plus, cf. graphique 3). Le taux implicite d'imposition des micro-entreprises (de moins de 10 salariés) s'établit à 37 % et celui des entreprises de taille intermédiaire (ETI) se situe, lui, dans la moyenne, à 28 %. Dans cette décomposition, les entreprises considérées font l'objet d'une consolidation au niveau des groupes fiscaux : une PME détenue par un grand groupe apparaît ainsi dans la catégorie des grandes entreprises¹¹.

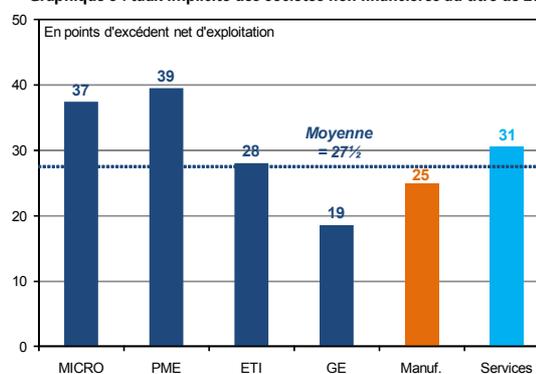
L'hétérogénéité entre PME et grandes entreprises est pour moitié due aux règles d'assiette et de taux et pour moitié à la démographie des entreprises. S'agissant des règles d'assiette et de taux :

- la déductibilité des intérêts d'emprunt joue un rôle primordial dans les écarts observés (cf. tableau 1), ce qui peut s'expliquer par des besoins d'investissement

différenciés des entreprises (cf. encadré 3) ;

- d'autres éléments sont étroitement liés à la taille de l'entreprise : IFA (dont la dernière tranche sera supprimée en 2014), taux réduit pour les PME indépendantes, qui fait surtout baisser le taux implicite des micro-entreprises (de plus de 11 points), calcul de la participation dans les entreprises de plus de 50 salariés.

Graphique 3 : taux implicite des sociétés non financières au titre de 2007



Source : liasses fiscales DGFIP ; calculs DGTTrésor.

Tableau 1 : facteurs explicatifs de l'écart entre le taux implicite et le taux normal et des différences entre entreprises au titre de 2007

Par écart au taux normal (34,4 % ^a)	MICRO	PME	ETI	GE	Manuf.	Services	Toutes sociétés non financières (SNF)
Déductibilité des intérêts	-2,7	-3,7	-8,8	-13,9	-9,3	-10,0	-9,3
Taux réduit PME	-11,5	-2,0	-	-	-0,5	-1,7	-1,2
Imposition forfaitaire annuelle	+3,1	+2,7	+0,8	+0,3	+0,9	+1,5	+1,2
Participation	-0,1	-1,1	-2,4	-2,0	-2,5	-1,6	-1,7
Crédit impôt recherche	-1,5	-1,2	-1,4	-1,2	-2,8	-0,8	-1,3
Autres facteurs	+5,5	+3,0	+2,5	+4,6	+3,9	+5,6	+4,0
Règles d'assiette et de taux	-7,2	-2,3	-9,3	-12,2	-10,3	-7,0	-8,3
Part des entreprises déficitaires	+14,9	+10,4	+5,6	+3,8	+4,2	+8,5	+6,4
Report en avant et en arrière	-4,7	-3,0	-2,7	-7,4	-3,3	-5,3	-4,7
Démographie	+10,2	+7,4	+2,9	-3,6	+0,9	+3,2	+1,7
Taux implicite	37,4	39,5	28,0	18,6	25,0	30,6	27,5

a. Taux normal de 33 1/3 %, auquel on ajoute la contribution sociale sur les bénéfices pour les entreprises les plus grandes.

Sources : liasses fiscales 2007 (DGFIP) ; calculs DGTTrésor.

Lecture : pour le gain de taux implicite lié à la déductibilité, des simulations ont été réalisées en réintégrant les intérêts excédentaires dans l'assiette de l'impôt sur les sociétés. Le gain indiqué tient compte du surcroît de déficits passés qui auraient pu être imputés dans le cadre de cette simulation. La contribution de la part des entreprises déficitaires a été chiffrée en calculant le taux implicite sur le seul champ des entreprises bénéficiaires.

(10) L'IFA pesait différemment sur les entreprises, d'autant plus que l'entreprise est petite, du fait de son barème. L'IFA payée en 2008 au titre de 2007 suit un barème en escalier qui va de 1 300 € à partir de 400 000 € de chiffre d'affaires à 110 000 € au-delà de 500 M€ de chiffre d'affaires. L'IFA, qui ne porte plus actuellement que sur les entreprises les plus grandes, sera totalement supprimée à partir de 2014.

(11) Plus précisément, la taille d'entreprise et le secteur d'activité sont appréciés au niveau du groupe fiscal. La classification par taille obéit aux recommandations du Conseil National de l'Information Statistique (« Rapport du groupe de travail sur la définition des catégories d'entreprises » de novembre 2008). Les micro-entreprises ont moins de 10 salariés, un chiffre d'affaires et un actif inférieurs à 2 M€. Puis on bascule dans la catégorie des PME (moins de 250 salariés, chiffre d'affaires inférieur à 50 M€ et actif inférieur à 43 M€). Puis vient celle des entreprises de taille intermédiaire (moins de 5 000 salariés, moins de 1/2 Md€ de chiffre d'affaires et moins de 2 Md€ d'actif). Enfin arrive celle des grandes entreprises.

Encadré 3 : Les besoins et les modes de financement selon la taille des entreprises

Les entreprises les plus grandes sont celles qui investissent le plus (à valeur ajoutée donnée, cf. tableau 2).

Elles font également davantage appel au financement externe, que ce soit par les fonds propres ou par l'endettement. Le ratio fonds propres / valeur ajoutée (VA) varie de 80 % pour les micro-entreprises à plus de 450 % pour les grandes entreprises et le taux d'endettement (somme de la dette bancaire et obligataire nette des créances détenues à l'actif, rapportée à la valeur ajoutée) varie, lui, de 90 % à 270 % (pour un taux d'endettement moyen de 170 %^a, cf. tableau 2) :

- ces ratios reflètent à la fois l'offre de fonds propres ou de crédit et la demande, pour motif d'investissement, par exemple ;
- du côté de l'offre : le niveau des fonds propres reflète l'accumulation des résultats passés, ainsi que les augmentations de capital, réservées aux entreprises les plus grandes ; le niveau de la dette reflète en partie les contraintes d'accès au crédit ;
- du côté de la demande : du fait de l'importance de leurs dépenses d'investissement, les entreprises les plus grandes ont moins recours à l'autofinancement et plutôt au financement externe.

Tableau 2 : les modes de financement des sociétés non financières

En % de la valeur ajoutée	MICRO	PME	ETI	GE	Manuf.	Services	Toutes SNF
Taux d'investissement	15 %	15 %	19 % ^(a)	30 % ^(b)	18 %	18 % ^(c)	18 % ^(d)
Capitaux propres	80 %	100 %	240 %	450 %	300 %	220 %	260 %
Endettement brut	150 %	160 %	340 %	590 %	390 %	350 %	360 %
Endettement net ^(e)	90 %	70 %	170 %	270 %	140 %	180 %	170 %

Source : liasses fiscales 2007 (DGFIP).

Lecture : on choisit de corriger l'investissement corporel en ne tenant pas compte des services immobiliers et de l'énergie, deux secteurs atypiques en 2007 en raison d'opérations exceptionnelles : (a) hors services immobiliers, 32 % sinon ; (b) hors énergie, 46 % sinon ; (c) hors services immobiliers, 24 % sinon ; (d) hors services immobiliers et énergie, 30 % sinon ; (e) endettement brut, auquel on enlève les prêts à l'actif, les créances et les avances clients.

- a. Ce chiffre ne peut être comparé directement au ratio macroéconomique dette / valeur ajoutée, qui est de l'ordre de 120 %, car il ne tient pas compte des entreprises imposées à l'impôt sur le revenu (IR), qui le feraient mécaniquement baisser.

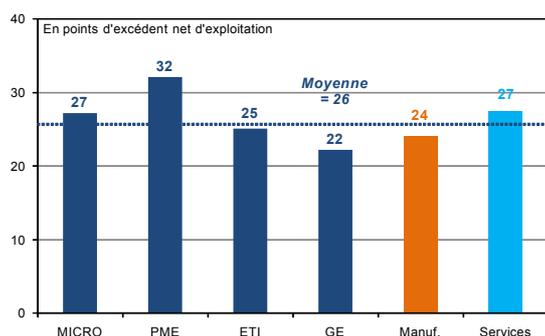
S'agissant de la démographie des entreprises, les plus petites d'entre elles font face à un risque de disparition plus important (disparition pure et simple, croissance et passage dans une catégorie supérieure ou rachat). Ceci explique que la résultante entre les mécanismes de report et la présence d'entreprises déficitaires une année donnée soit supérieure à la moyenne pour les PME. À l'inverse, pour les grandes entreprises, cette résultante est plus faible. Elle est même négative en 2007, année de haut de cycle où les entreprises bénéficiaires ont pu imputer d'importants stocks de déficits passés. En 2006, pour les grandes entreprises, cette résultante était nulle.

Ces effets de démographie sont neutralisés quand on s'intéresse aux seules entreprises bénéficiaires et hors mécanismes de report dans le temps¹². Le taux implicite des entreprises bénéficiaires est légèrement inférieur à celui de l'ensemble des entreprises. En effet, une

fraction des déficits réalisés par ces dernières ne sera jamais imputée du fait de leur disparition. De plus, l'hétérogénéité apparente de taux implicite par taille est réduite de moitié, car seules subsistent les différences liées aux règles d'assiette ou de taux (cf. graphique 4). Toutefois, en excluant les entreprises déficitaires, ce cas type ne rend pas compte de l'ensemble de l'économie française.

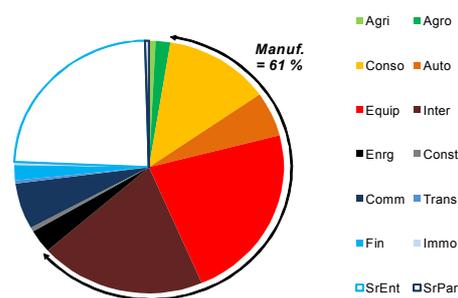
Le taux implicite s'établit à 31 % dans les services marchands (y compris construction) et à 25 % dans l'industrie manufacturière. Cet écart illustre un phénomène de composition de chaque secteur par taille d'entreprise. Ayant des besoins d'investissement supérieurs, l'industrie est davantage organisée sous forme de grosses unités de production¹³. Cet écart traduit également l'impact du crédit d'impôt recherche, qui se concentre sur l'industrie (cf. graphique 5 sur les dernières données disponibles, celles de 2008, très proches de la répartition de 2007)¹⁴.

Graphique 4 : taux implicite des sociétés non financières bénéficiaires au titre de 2007



Source : liasses fiscales DGFIP ; calculs DGTTrésor.

Graphique 5 : créance de crédit impôt recherche acquise en 2008 par secteur



Source : DGFIP.

Lecture : Agri = produits agricoles ; Agro = biens agroalimentaires ; Conso = biens de consommation ; Auto = automobile ; Equip = biens d'équipements ; Inter = biens intermédiaires ; Enrg = énergie ; Const = construction ; Comm = commerce ; Trans = transports ; Fin = finance ; Immo = immobilier ; SrEnt = services aux entreprises ; SrPar = services aux particuliers.

(12) À des fins de cohérence temporelle, on doit dans ce calcul neutraliser les mécanismes de report des déficits dans le temps pour considérer la situation de l'entreprise bénéficiaire moyenne, qui n'a donc jamais réalisé de pertes.

(13) Dans l'industrie manufacturière, près de quatre cinquièmes du résultat d'exploitation est le fait des ETI et des grandes entreprises, contre un peu plus de trois cinquièmes dans les services.

(14) Le CIR n'est en revanche pas un facteur différenciant par taille d'entreprises.

Encadré 4 : Le taux implicite serait revenu en 2009 à son niveau de 2007, après une baisse de 4 points en 2008

En 2008, le bénéfice fiscal des entreprises a baissé de 25 % et de près de 12 % pour les seules sociétés non financières. Pour ces dernières, cette baisse traduit essentiellement la diminution du taux de marge, dans un contexte d'emploi résilient et de réduction de l'activité mais, également, une charge d'intérêts plus forte que par le passé, qui a grevé le résultat fiscal.

Au titre de 2008, le taux implicite a atteint 23 ½ % (en baisse de quatre points par rapport à 2007). Il varie de 38 % pour les PME à 13 % pour les grandes entreprises. L'écart entre l'industrie manufacturière et les services se creuse (19 % contre 26 %), notamment du fait du triplement du crédit impôt recherche (CIR) à partir de l'exercice 2008 (-2 points en moyenne mais -6 points dans l'industrie manufacturière).

Cette baisse est pour moitié seulement permanente, avec le triplement du CIR, et pour partie transitoire. Notamment, l'augmentation du report en arrière du déficit enregistré en 2008, du fait du remboursement anticipé prévu par le plan de relance, jouerait pour près d'un point à la baisse sur le taux implicite calculé au titre de 2008.

En 2009, le bénéfice fiscal des entreprises aurait été quasi stable, mais aurait été réduit de près de 7 % pour les seules sociétés non financières, à la faveur d'une poursuite de la détérioration des marges et malgré une amélioration du résultat financier.

D'après une première exploitation des liasses 2009, le taux implicite des sociétés non financières serait quasiment revenu à son niveau d'avant crise, à 27 %. Cette forte remontée serait pour partie transitoire et liée à un grand nombre d'entreprises déficitaires, qui poussent mécaniquement à la hausse le taux implicite.

6. Le concept de taux implicite est à utiliser avec précaution pour les comparaisons internationales

La notion de taux implicite permet une comparaison entre pays, à partir de données de la Comptabilité nationale. Ainsi, Eurostat publie¹⁵ un taux implicite d'imposition des bénéfices des entreprises, obtenu comme le ratio de l'impôt sur les sociétés (y compris entreprises financières) sur l'excédent net d'exploitation agrégé. Toutefois, ces comparaisons internationales sont à manier avec précaution :

- les comparaisons internationales s'appuient sur les données de la comptabilité nationale :

- l'impôt sur les sociétés considéré est l'impôt payé une année donnée et non l'impôt dû au titre d'une année, comme dans le cas de la comptabilité d'entreprise. Les mécanismes de paiement de l'impôt peuvent alors amplifier les variations de taux implicite, comme c'est le cas pour la France avec les règles de paiement par acomptes et par solde (cf. encadré 2). De plus, l'impôt payé une année est net des crédits d'impôts remboursés cette même année, alors que l'impôt dû au titre d'une année est net des crédits d'impôt acquis au titre de cette année. **Le classement des pays au titre du taux implicite peut alors être fortement influencé par les développements conjoncturels ou de politique économique** (cf. *infra*) ;
- l'ENE vu de la comptabilité nationale résulte de la différence entre l'excédent brut d'exploitation et la consommation de capital fixe, qui est une construction à partir des comptes de patrimoine et d'hypothèses sur la vitesse de dépréciation du capital. L'ENE vu de la comptabilité d'entreprise correspond, lui, au résultat d'exploitation, dans lequel l'amortissement du capital est calculé sur la base des règles comptables.

- dans certains pays, l'essentiel des bénéfices est soumis à l'impôt sur les sociétés (c'est le cas de la France) tandis que, dans d'autres, une part importante des entreprises sont soumises à l'impôt sur le revenu. Ainsi, en Allemagne, l'impôt sur le revenu des sociétés

de personnes ou des entrepreneurs individuels a représenté 33 Md€ en 2008, contre seulement 22 Md€ pour l'impôt sur les sociétés proprement dit¹⁶ ;

- comme l'impôt sur les sociétés a vocation à frapper le rendement du capital des entreprises, si on veut comparer son poids en France et dans les autres pays, il convient de considérer l'ensemble de la taxation du rendement du capital des entreprises. Par exemple, en Allemagne, l'équivalent de la taxe professionnelle, la *Gewerbesteuer*, qui représente 41 Md€ en 2008, a également pour assiette un concept de bénéfice. En ce sens, cet impôt frappe le rendement du capital des entreprises. En France, il conviendrait également de tenir compte de la part de la taxe professionnelle (ou de la contribution économique territoriale depuis 2010) assise sur le capital foncier et productif¹⁷ ;
- l'imposition du rendement du capital des entreprises, que ce soit à l'impôt sur les sociétés ou sous la forme d'une taxe sur le stock de capital, ne peut être dissociée de l'imposition globale du capital et de ses revenus, notamment celle supportée par les ménages. Là encore, la comparaison se heurte à la difficulté d'isoler la part de l'imposition des revenus du patrimoine dans l'impôt sur le revenu.

Pour la France, le taux implicite atteint 29 % en 2008 d'après Eurostat. On peut comparer ce chiffre au taux implicite au titre de 2007 constaté dans les liasses fiscales (car l'impôt payé en 2008 se fonde essentiellement sur les résultats 2007, comme rappelé dans l'encadré 2), à la limite près qu'il s'agit d'un taux calculé sur l'ensemble des entreprises, y compris financières.

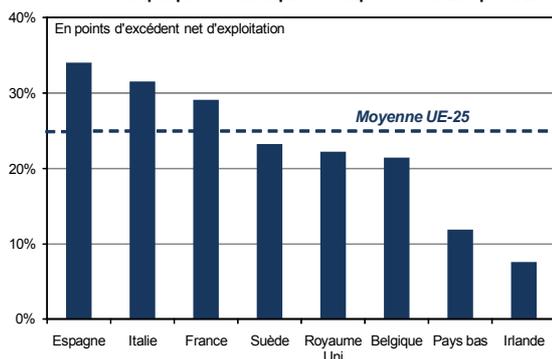
Le taux implicite de la France apparaît plus élevé que la moyenne de 25 % de l'Union européenne à 25 (27 % pour l'Union européenne à 16). Certains pays se démarquent par des taux d'imposition implicites particulièrement bas, comme l'Irlande ou les Pays-Bas (cf. graphique 6).

(15) Cf. Eurostat (2010), "Taxation Trends in the European Union".

(16) Source OCDE, Revenue Statistics.

(17) Voir le dossier « Fiscalité et compétitivité » du Rapport sur les prélèvements obligatoires et leur évolution annexé au Projet de Loi de Finances pour 2011. Même après 2010, une part de la contribution économique territoriale demeure assise sur le capital des entreprises, en particulier foncier.

Graphique 6 : taux implicite d'imposition en Europe en 2008



Source : Eurostat, *Taxation Trends in the European Union, 2010 edition*.

Note : le taux implicite calculé en 2008 en France correspond essentiellement à de l'impôt dû au titre de 2007 du fait des règles de paiement de l'impôt sur les sociétés (cf. encadré 2).

Ce classement pourrait être fortement revu en 2009 pour des raisons conjoncturelles et de politique économique. À partir des chiffres actuellement disponibles dans la Comptabilité nationale, le taux implicite des entreprises ne serait que de 14 % en 2009 en France. Cette baisse serait due au mécanisme de remboursement anticipé des créances de crédit impôt recherche et le report en arrière des déficits contenu dans le plan de relance et au mécanisme de paiement de l'impôt sur les sociétés rappelé dans l'encadré 2. En effet, en 2009, un grand nombre d'entreprises se sont vues restituer le trop versé de 2008, ce qui a diminué leur impôt payé d'autant.

**Harry PARTOUCHE,
Matthieu OLIVIER**

Éditeur :

Ministère de l'Économie,
des Finances et de l'Industrie

Direction générale du Trésor
139, rue de Bercy
75575 Paris CEDEX 12

Directeur de la Publication :

Benoît COEURÉ

Rédacteur en chef :

Jean-Philippe VINCENT
(01 44 87 18 51)
tresor-eco@dgtresor.gouv.fr

Mise en page :

Maryse DOS SANTOS
ISSN 1777-8050

■ **Juin 2011**

n°87. Évolution des réserves de change dans les pays émergents et stratégies d'accumulation
Stéphane COLLIAC, Cyril REBILLARD

Mai 2011

n°86. Ni déflation, ni spirale inflationniste aux États-Unis : l'apport d'une modélisation par secteurs de l'inflation sous-jacente
Vincent GROSSMANN-WIRTH, Clotilde PFINGSTAG

Avril 2011

n°85. Les flux de capitaux vers les pays émergents : enjeux et modes de régulation
Fabrice BERTHAUD, Antoine DOUVERET, Stéphane COLLIAC

Février 2011

n°84. Facteurs explicatifs des évolutions récentes des défaillances d'entreprises : une analyse économétrique
Cathy DOLIGNON

Janvier 2011

n°83. Impact de la crise sur l'emploi et les salaires en France
José BARDAJI

http://www.tresor.bercy.gouv.fr/TRESOR_ECO/tresoreco.htm

Derniers numéros parus