

## L'évitement fiscal des multinationales : le rôle clé des plateformes de vente installées dans les paradis fiscaux

L'évitement fiscal suscite une attention croissante. La presse s'empare régulièrement du sujet et révèle des pertes colossales de recettes fiscales dues aux stratégies déployées par les multinationales. À partir des données du *Bureau of Economic Analysis* relatives à l'activité des filiales américaines à l'étranger de multinationales, cette *Lettre* éclaire l'une de ces stratégies consistant à installer des plateformes de vente dans les paradis fiscaux pour y localiser les profits et bénéficier ainsi d'une fiscalité avantageuse. D'après nos estimations, ces multinationales déplaceraient entre 67 et 80 milliards de dollars de profits dans les paradis fiscaux par l'intermédiaire des plateformes de vente. Cela représenterait entre 24 % et 29 % de leurs profits totaux réalisés à l'étranger. Les plateformes de vente expliqueraient ainsi plus de 90 % des profits excédentaires dans les paradis fiscaux caribéens. De quoi souligner l'urgence d'une réforme du mode de taxation des groupes internationaux.

L'évitement fiscal désigne des pratiques tant légales (optimisation agressive) qu'illégales (fraude fiscale) qui consistent à mettre en place des stratégies pour réduire les impôts d'une entreprise. Une stratégie majeure consiste à déplacer des profits vers un territoire à basse taxation, voire dans un paradis fiscal. Il s'ensuit des pertes colossales de recettes fiscales pour les États<sup>1</sup>. Selon Tørsløv et al. (2018), près de 40 % des profits des entreprises multinationales seraient ainsi déplacés vers les paradis fiscaux<sup>2</sup>, soit environ 32 milliards de dollars de profits pour la France en 2015 et 142 milliards pour les États-Unis qui, ce faisant, échapperaient à la taxation des bénéfices dans leurs territoires d'origine<sup>3</sup>. Les géants du numérique sont réputés pour leurs stratégies d'évitement particulièrement agressives. Apple est l'un des cas les plus emblématiques. Ce groupe utilise une entreprise de facturation en Irlande, *Apple Sales International* (ASI), pour y enregistrer ses ventes et donc la plus grande partie de ses profits<sup>4</sup>. Le montage est

simple : ASI rachète les produits Apple à ses fabricants (principalement asiatiques) et les revend à ses distributeurs en Europe, en Afrique et en Asie en y appliquant une marge substantielle. Comme elle détient la propriété intellectuelle des produits, la plateforme de vente ASI retient aussi les bénéfices qui s'y rapportent. Ces plateformes de vente sont généralement des sociétés de facturation qui concentrent les ventes de biens et de services réalisées à l'étranger<sup>5</sup>. Cependant, la mise en place d'une plateforme de vente pour éviter de payer l'impôt n'est pas une stratégie propre aux géants du numérique ou aux entreprises américaines. La presse et de nombreux rapports mentionnent d'autres exemples comme ceux de Caterpillar (Levin, 2014), Kering (Philippin et al., 2018) ou encore BASF (Auerbach, 2016) qui détiennent des plateformes en Suisse<sup>6</sup>. Cependant, et en dépit du retentissement médiatique croissant de ces pratiques, aucune étude n'avait jusqu'à présent cherché à examiner la localisation des plateformes de vente

1. Voir D. Bradbury, T. Hanappi & A. Moore (2018), « Estimating the Fiscal Effects of Base Erosion and Profit Shifting: Data Availability and Analytical Issues », CNUCED (2018), Special Issue on Investment and International Taxation, *Transnational Corporations*, 25(2).

2. L. Tørsløv, S. Wier, & G. Zucman (2018), « The Missing Profits of Nations », *NBER Working Paper* n° 24701.

3. Les estimations diffèrent d'une étude à l'autre principalement pour des raisons méthodologiques et d'échantillons, mais s'accordent sur le fait que l'impact fiscal global des stratégies d'évitement est important.

4. L. A. Sheppard (2013), « Apple's Tax Magic (Apple Inc.'s Tax Planning) », *Tax Notes International*, 70:10.

5. Le terme « plateformes de vente » est toutefois préféré ici à « plateformes d'exportation » ou sociétés de facturation, car il s'agit de filiales qui vendent des biens qu'elles n'exportent pas en tant que tels, au sens où il n'y a pas de transaction physique.

6. Caterpillar, Kering et BASF ont notamment fait l'objet de travaux d'investigation ou de rapports officiels : voir C. Levin (2014), « Caterpillar's Offshore Tax Strategy. Permanent Subcommittee on Investigations », U.S. Senate ; Y. Philippin, V. Palagutti & E. Rosenberg (2018), « Le système Pinault: une évasion à 2,5 milliards d'euros », *Médiapart*, 16 mars ; M. Auerbach (2016), « Toxic Tax Deals – When BASF tax structure is more about style than substance », Rapport commandé par le Greens/EFA Group au Parlement européen.

des entreprises multinationales et leur rôle spécifique dans l'évitement fiscal. C'est précisément l'objet de cette *Lettre*<sup>7</sup>.

## ■ Produire ici, enregistrer ses ventes là-bas !

À l'instar de celle de Dharmapala et Hines (2009)<sup>8</sup>, notre définition des paradis fiscaux ne retient pas pour seul critère les faibles taux de taxe mais tient compte également de l'opacité des règles fiscales. Les paradis fiscaux de notre échantillon incluent ainsi certaines îles caribéennes telles que les Îles Caimans, Montserrat ou les Îles Vierges Britanniques, ainsi que des pays européens plus proches tels que l'Irlande, le Luxembourg ou la Suisse.

Notre étude se concentre sur les entreprises multinationales américaines pour deux raisons. D'abord, le *Bureau of Economic Analysis* (BEA) produit des statistiques agrégées publiques sur l'activité des filiales des entreprises américaines à l'étranger qui permettent de capter l'ampleur des stratégies d'évitement fiscal. Ces informations ne sont pas disponibles pour d'autres pays. Ensuite, les entreprises américaines représentent à elles seules près de 33 % des ventes réalisées par les multinationales à l'étranger<sup>9</sup>.

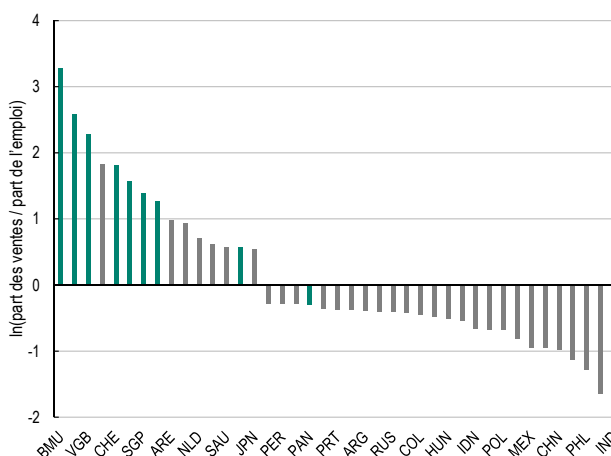
Le BEA recense les activités à l'étranger des filiales détenues à majorité par des entreprises américaines. Ces enquêtes annuelles et de référence (tous les 5 ans) couvrent non seulement le secteur manufacturier, mais aussi le secteur des services (en excluant le secteur financier), encore peu étudié jusqu'à présent<sup>10</sup>. Nous observons l'emploi, le chiffre d'affaires local et à l'étranger de biens et de services, ainsi que les bénéfices avant impôt excluant les bénéfices hors exploitation (charges spéciales, gains ou pertes en capital, etc.). Ces informations sont disponibles pour une période allant de 1999 à 2013, pour 56 pays et 14 industries.

Deux faits stylisés saillants ressortent de leur analyse.

Premier constat, les multinationales américaines de notre échantillon n'enregistrent pas les revenus de leurs ventes là où elles produisent, mais là où il est fiscalement avantageux de le faire. La règle fiscale voudrait que les recettes des ventes soient enregistrées là où la production a lieu<sup>11</sup>. Dans les faits, les entreprises peuvent reporter leurs recettes de vente de biens et de services dans les paradis fiscaux, comme le fait Apple (*sales shifting*).

Pour comparer lieux d'enregistrement des ventes et lieux de production, nous rapportons la part des ventes totales à la part de l'emploi total (approximation de la production) des filiales des entreprises américaines. Les différences entre pays sont significatives<sup>12</sup> : le ratio est positif pour les paradis fiscaux et négatif pour les grands pays manufacturiers comme l'Inde ou la Chine (graphique 1). Les paradis fiscaux enregistrent donc beaucoup de ventes relativement à leur production.

Graphique 1 – Déconnexion entre lieu de production et lieu d'enregistrement des ventes des multinationales



Note : les paradis fiscaux de notre échantillon sont représentés en vert. Il s'agit des Bermudes (BMU), de la Barbade (BRB), des îles caribéennes sous contrôle britannique (ces pays, rassemblés sous le code VGB, sont les Îles vierges Britanniques, les Îles Caimans, Montserrat et les Îles Turques-et-Caïques), la Suisse (CHE), l'Irlande (IRL), Singapour (SGP), le Luxembourg (LUX), Hong-Kong (HKG) et le Panama (PAN). Par exemple, pour les Bermudes, le ratio de 3,28 signifie que la part des ventes enregistrées aux Bermudes est 26,6 (= e<sup>3,28</sup>) fois plus élevée que la part en emplois (approximant la production). Les pays dont le ratio est supérieur à 0,25 ou inférieur à - 0,25 ne sont pas affichés. Le ratio pour la France est de - 0,25.

Source : calculs des auteurs à partir des données USDIA (BEA).

## ■ Le rôle clé de la localisation des plateformes de vente

Les entreprises multinationales organisent ainsi leur activité mondiale en enregistrant leurs ventes dans des pays à faible taux d'imposition et en produisant dans d'autres pays. C'est le cas, par exemple, de la filiale suisse de Caterpillar, qui déclare plus de 85 % de bénéfices dans des filiales non américaines du groupe, malgré l'absence d'installations de production sur ces territoires et la présence de seulement 0,3 % du total de ses effectifs mondiaux<sup>13</sup>.

Si les paradis fiscaux sont artificiellement utilisés comme plateformes de vente dans le but de limiter la charge fiscale, cela devrait aussi se traduire par des ventes à l'étranger disproportionnées. C'est ce que nous testons en rapportant les ventes à l'étranger aux ventes totales, relativement à un niveau de référence que nous estimons économétriquement en tenant compte de la fiscalité mais aussi des avantages comparatifs (institutions, culture, etc.) qui sont autant de facteurs influençant l'attractivité relative de chaque pays<sup>14</sup>.

7. Cette *Lettre* s'appuie sur notre étude S. Laffitte & F. Toubal (2019), « A Fistful of Dollars? Foreign Sales Platforms and Profit Shifting in Tax Havens », *Document de travail du CEPII*, n° 2019-02.

8. D. Dharmapala & J. R. Hines (2009), « Which Countries Become Tax Havens? », *Journal of Public Economics*, 93, 9–10.

9. Selon les données de A. Rodriguez-Clare, N. Ramondo & F. Tintelnot (2015), « Multinational Production: Data and Stylized Facts », *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 105(5), 530-36.

10. Voir S. Heibus & N. Johannesen (2015), « At Your Service! The Role of Tax Havens in International Trade with Services », *CESifo Working Paper Series* n° 5414 ; V. Bouvatier, G. Capelle-Blancard & A. L. Delatte (2018), « Banks Defy Gravity in Tax Havens », *CEPR Working Paper*, DP12222.

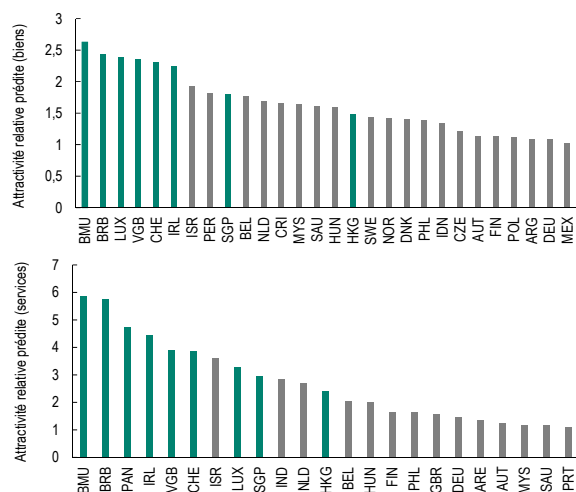
11. P. Antras & S. Yeaple (2014), *Multinationals and the International Organization of Firms*, Handbook of International Economics, Chapter 2.

12. Ce ratio est pondéré par le PIB par habitant (exprimé en logarithme) pour tenir compte de la productivité des pays hôtes.

13. C. Levin (2014), *op. cit.*

14. Le niveau de référence pour les ventes à l'étranger (de biens et services) et les profits par employé dans le pays *i*, pour le secteur *k*, à la date *t* pour la période 1999-2013, est calculé à l'aide d'effets fixes pays (pour capturer l'attractivité propre d'un territoire sur l'ensemble de la période), secteur et temps. Nous retenons les prédictions de cette équation pour chaque pays, puis rapportons chacune d'elles à la moyenne de celles des non paradis fiscaux afin d'exprimer l'attractivité relative de chaque territoire (voir Laffitte et Toubal, 2019).

Graphique 2 – Attractivité relative des plateformes de vente



Note : les paradis fiscaux de notre échantillon sont représentés en vert. Les pays en dessous de la moyenne de référence ne sont pas affichés.

Source : calculs des auteurs à partir des données USDIA (BEA).

Cet exercice est réalisé pour les plateformes de vente de biens et celles des services (graphique 2)<sup>15</sup>. Il en ressort, par exemple, que les Bermudes sont un territoire 2,63 fois plus attractif pour les biens et 5,88 fois plus attractif pour les services, que ne l'est la moyenne des non paradis fiscaux. À noter toutefois que les Pays-Bas (NLD), qui ne figurent pas dans notre liste restrictive de paradis fiscaux, affichent une attractivité relativement importante.

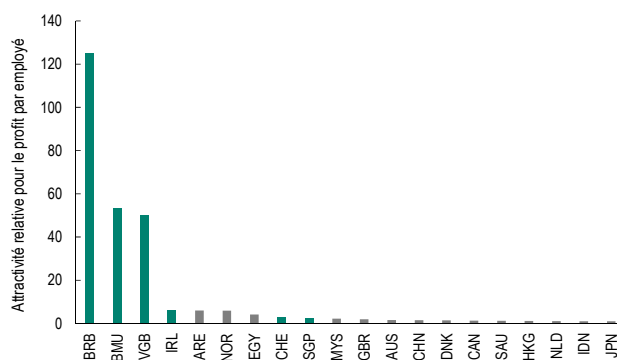
Cela souligne le rôle crucial des plateformes de vente dans l'organisation des multinationales américaines de notre échantillon pour localiser *in fine* leurs profits dans les paradis fiscaux. La concentration des profits dans ces territoires est connue depuis les travaux de Grubert et Mutti (1991) et ceux de Hines et Rice (1994)<sup>16</sup>. L'exploitation des données du BEA nous permet d'en mesurer l'ampleur.

Le ratio des profits rapportés à l'emploi vient compléter l'analyse. Selon la même méthode que précédemment, nous calculons l'attractivité relative des différents territoires d'implantation des multinationales américaines en termes de profits par employé. D'autres études ont déjà montré que les paradis fiscaux affichent un ratio de profits par employé anormalement élevé. Le niveau de référence que nous estimons permet cependant de mesurer l'ampleur des écarts de rentabilité entre les paradis fiscaux et les autres pays. Ainsi, certaines îles caribéennes telles que la Barbade ont un ratio profits par employé 125 fois plus élevé que la moyenne de référence (graphique 3).

## ■ Une estimation du montant des profits déplacés dans les paradis fiscaux grâce aux plateformes de vente

Les paradis fiscaux attirent plus de plateformes de vente que les autres pays et sont le lieu où les entreprises multinationales américaines de

Graphique 3 – Attractivité relative en termes de profits par employé



Note : les paradis fiscaux de notre échantillon sont représentés en vert. L'axe horizontal normalisé à 1 représente la moyenne des ratios d'attractivité des pays qui ne sont pas considérés comme des paradis fiscaux. Les pays en dessous de cette moyenne de référence ne sont pas affichés.

Source : calculs des auteurs à partir des données USDIA (BEA).

notre échantillon concentrent leurs profits. Pour estimer la taille des profits déplacés dans les paradis fiscaux par l'intermédiaire des plateformes de vente, nous estimons une relation faisant dépendre les profits des filiales du statut de paradis fiscal du pays hôte, de la présence de plateformes de vente et d'un ensemble de facteurs propres aux pays hôtes (potentiel des marchés intérieurs et extérieurs, taux de taxe statutaire, traités fiscaux bilatéraux avec les États-Unis, emploi et capital productif ; les autres éléments susceptibles d'influencer les profits étant également pris en compte à l'aide d'effets fixes). Puis nous calculons ce que seraient les profits dans les paradis fiscaux si aucun profit n'était déplacé par l'intermédiaire des plateformes de vente (voir Laffitte et Toubal, 2019). D'après nos estimations, entre 67 et 80 milliards de dollars de profits seraient déplacés dans les paradis fiscaux par l'intermédiaire des plateformes de vente (tableau 1).

Tableau 1 – Profits déplacés dans les paradis fiscaux par les plateformes de vente (en %)

	Méthode 1 Profits > 0	Méthode 2 Profits totaux
Profits déplacés (milliards de dollars)	66,9	80,0
% des profits dans les paradis fiscaux	74,0	88,0
% des profits totaux	24,0	29,0

Note : la méthode 1 utilise le logarithme du profit comme variable dépendante, la méthode 2 utilise la racine cubique du profit. Estimations pour l'année 2013.

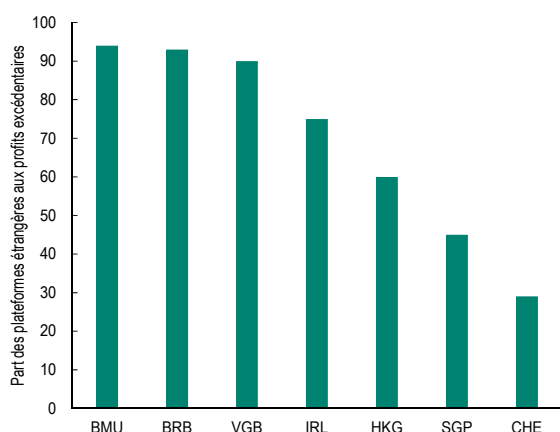
Source : calculs des auteurs à partir des données USDIA (BEA).

L'activité des plateformes de vente correspond à une part substantielle du déplacement total de profits dans les paradis fiscaux. En effet, entre 24 % et 29 % des profits totaux réalisés à l'étranger par les multinationales américaines seraient déplacés dans des paradis fiscaux par l'intermédiaire des plateformes de vente. Ces dernières expliqueraient ainsi plus de 90 % des profits excédentaires dans les paradis fiscaux caribéens et, en moyenne, plus de 50 % des profits excédentaires dans les autres pays (graphique 4).

15. Une décomposition plus détaillée au niveau des secteurs d'activité des plateformes n'est pas possible faute de données.

16. Voir, par exemple, H. Grubert & J. Mutti (1991), « Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making », *The Review of Economics and Statistics*, 73(2), 285-93 ou bien J. Hines & E. M. Rice (1994), « Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business », *The Quarterly Journal of Economics*, 109(1), 149-182.

Graphique 4 – Profits excédentaires expliqués par les plateformes de vente (en %)



Note : le Panama et le Luxembourg n'ayant pas de profits excédentaires (cf. graphique 3), ils ne sont pas affichés dans ce graphique.  
Lecture : les profits déplacés par les plateformes de vente représentent 94 % des profits déplacés aux Bermudes.

Source : calculs des auteurs à partir des données USDIA (BEA).

## ■ Comment réformer la taxation des groupes internationaux ?

La part substantielle des profits déplacés dans les paradis fiscaux invite à s'interroger sur l'hétérogénéité fiscale et les moyens d'y remédier, ou sur ce qui permettrait, en l'absence d'une fiscalité homogène, de limiter l'évitement fiscal. Récemment, l'Union européenne avec le projet d'assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS<sup>17</sup>), des économistes ainsi que des juristes ont proposé d'appliquer un système de « taxation unitaire » comme solution à l'évitement fiscal<sup>18</sup>. Ce système consisterait à répartir les droits à taxer les profits consolidés mondialement

en fonction de différents facteurs, facilement observables et difficilement manipulables : les salaires distribués, le capital et les ventes. Ce système de répartition, où chacun des 3 facteurs compterait pour 1/3, peut être illustré par un exemple simple. Supposons une multinationale réalisant 100 de profits mondiaux (consolidés). Si 40 % de ses employés, 50 % de son capital et 60 % de ses ventes sont localisés en France, la France aura le droit de taxer 50 % des profits consolidés de cette entreprise. Cette dernière sera donc redevable à la France de : 33 % (taux d'imposition français) \* (40 % + 50 % + 60 %) / 3 (clé de répartition) \* 100 (profits consolidés), soit 16,5 % de ses profits. Cette répartition a l'avantage de ne pas dépendre du lieu d'enregistrement des profits. Les partisans de cette réforme arguent que si les profits sont manipulables, la localisation des consommateurs ne l'est pas. Ce mode de taxation permettrait donc de limiter l'évitement fiscal des entreprises en rendant la taxation indépendante de l'endroit où sont enregistrés les profits.

Resterait toutefois dans ce cas à surveiller attentivement les pratiques de transferts de ventes (*sales shifting*) dont nous venons d'illustrer l'importance, car une entreprise pourrait toujours par ce biais déplacer sa base fiscale dans les pays à bas taux de taxe<sup>19</sup>. Les mesures à prendre pour en réduire l'usage nécessiteront de meilleures ressources statistiques quant aux structures organisationnelles des entreprises multinationales. La mise en place récente de la déclaration pays par pays (*country-by-country reporting*) dans le cadre du projet BEPS de l'OCDE est un premier pas en ce sens.

Sébastien Laffitte & Farid Toubal\*  
farid.toubal@cepil.fr

17. [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/company-tax/common-consolidated-corporate-tax-base-ccctb\\_fr](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/common-consolidated-corporate-tax-base-ccctb_fr)

18. Par exemple, R. Avi-Yonah, K. Clausing & M. Durst (2009), « Allocating Business Profits for Tax Purposes: A Proposal to Adopt a Formulary Profit Split », *Florida Tax Review*, 9 et G. Zucman (2014), « Taxing across Borders: Tracking Personal Wealth and Corporate Profits », *Journal of Economic Perspectives*, 28(4), 121–48.

19. Voir l'exemple de montage donné par : J. C. Fleming, R. J. Peroni & S. E. Shay. (2014), « Formulary Apportionment in the U.S. International Income Tax System: Putting Lipstick on a Pig? », *Michigan Journal of International Law*, 36(1).

\* Sébastien Laffitte est doctorant à l'ENS Paris Saclay et au CREST ; Farid Toubal est conseiller scientifique au CEPIL et professeur d'économie à l'ENS Cachan.

## La Lettre du

CEPIL

© CEPIL, PARIS, 2019

RÉDACTION :  
Centre d'études prospectives  
et d'informations internationales  
20, avenue de Ségur  
TSA 10726  
75334 Paris Cedex 07

Tél. : 01 53 68 55 00  
[www.cepil.fr](http://www.cepil.fr) – @CEPIL\_Paris

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :  
Sébastien Jean

RÉDACTION EN CHEF :  
Jézabel Couppey-Soubeyran  
& Thomas Renault

RÉALISATION :  
Laure Boivin

La Lettre du CEPIL  
est disponible en version électronique  
à l'adresse :  
<http://www.cepil.fr/LaLettreDuCEPIL>

Pour être informé de chaque nouvelle parution,  
s'inscrire à l'adresse :  
<http://www.cepil.fr/Resterinforme>

ISSN 0243-1947 (imprimé)  
ISSN 2493-3813 (en ligne)  
CCP n° 1462 AD

Mars 2019  
Imprimé en France par le CGSP  
Service Reprographie

Cette lettre est publiée sous la  
responsabilité de la direction du CEPIL.  
Les opinions qui y sont exprimées sont  
celles des auteurs.

RECHERCHE ET EXPERTISE  
SUR L'ÉCONOMIE MONDIALE

