



CIRANO

*Allier savoir et décision*

# Revue de littérature sur l'incidence fiscale des taxes sur les entreprises

JULIEN MARTIN  
FLORIAN MAYNERIS

2022RP-06  
RAPPORT DE PROJET



**Les rapports de projet** sont destinés plus spécifiquement aux partenaires et à un public informé. Ils ne sont ni écrits à des fins de publication dans des revues scientifiques ni destinés à un public spécialisé, mais constituent un médium d'échange entre le monde de la recherche et le monde de la pratique.

*Project Reports are specifically targeted to our partners and an informed readership. They are not destined for publication in academic journals nor aimed at a specialized readership, but are rather conceived as a medium of exchange between the research and practice worlds.*

**Le CIRANO** est un organisme sans but lucratif constitué en vertu de la Loi des compagnies du Québec. Le financement de son infrastructure et de ses activités de recherche provient des cotisations de ses organisations-membres, d'une subvention d'infrastructure du gouvernement du Québec, de même que des subventions et mandats obtenus par ses équipes de recherche.

*CIRANO is a private non-profit organization incorporated under the Quebec Companies Act. Its infrastructure and research activities are funded through fees paid by member organizations, an infrastructure grant from the government of Quebec, and grants and research mandates obtained by its research teams.*

### **Les partenaires du CIRANO – CIRANO Partners**

#### **Partenaires corporatifs – Corporate Partners**

Autorité des marchés financiers  
Banque de développement du Canada  
Banque du Canada  
Banque nationale du Canada  
Bell Canada  
BMO Groupe financier  
Caisse de dépôt et placement du Québec  
Énergir  
Hydro-Québec  
Innovation, Sciences et Développement économique Canada  
Intact Corporation Financière  
Investissements PSP  
Manuvie Canada  
Ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation  
Ministère des finances du Québec  
Mouvement Desjardins  
Power Corporation du Canada  
Rio Tinto  
Ville de Montréal

#### **Partenaires universitaires – Academic Partners**

École de technologie supérieure  
École nationale d'administration publique  
HEC Montréal  
Institut national de la recherche scientifique  
Polytechnique Montréal  
Université Concordia  
Université de Montréal  
Université de Sherbrooke  
Université du Québec  
Université du Québec à Montréal  
Université Laval  
Université McGill

Le CIRANO collabore avec de nombreux centres et chaires de recherche universitaires dont on peut consulter la liste sur son site web.  
*CIRANO collaborates with many centers and university research chairs; list available on its website.*

© Mars 2022. Julien Martin Et Florian Mayneris. Tous droits réservés. *All rights reserved.* Reproduction partielle permise avec citation du document source, incluant la notice ©. *Short sections may be quoted without explicit permission, if full credit, including © notice, is given to the source.*

Les idées et les opinions émises dans cette publication sont sous l'unique responsabilité des auteurs et ne représentent pas nécessairement les positions du CIRANO ou de ses partenaires. *The observations and viewpoints expressed in this publication are the sole responsibility of the authors; they do not necessarily represent the positions of CIRANO or its partners.*

# Revue de littérature sur l'incidence fiscale des taxes sur les entreprises

*Julien Martin\* & Florian Mayneris†*

Montréal  
Mars 2022

## Résumé / Abstract

Ce rapport présente une recension des travaux récents sur l'incidence fiscale de l'imposition des entreprises. Après une discussion des effets théoriques d'une hausse de la taxation des entreprises sur les actionnaires, les travailleurs et les consommateurs, les études empiriques sur le sujet sont discutées suivant quatre dimensions : (i) l'incidence de l'imposition des revenus des sociétés (en ce compris les dividendes), (ii) l'incidence de la taxation de la masse salariale, (iii) l'évitement de la taxation par les choix de localisation des unités de production, (iv) l'évitement de la taxation par les choix de localisation des profits d'un point de vue comptable. L'analyse permet de tirer 9 enseignements utiles pour penser la mise en place des politiques fiscales et leurs implications.

This report reviews the recent literature on the fiscal incidence of corporate taxation. After a discussion of the theoretical impact of corporate taxes on shareholders, workers, and consumers, the report examines four dimensions of the incidence of corporate taxation: (i) the incidence of corporate taxes, (ii) the incidence of payroll taxes, (iii) geographic avoidance of taxes, (iv) corporate tax avoidance. The analysis makes 9 recommendations for the design and implication of fiscal policy.

**Mots-clés / Keywords :** incidence, impôt sur les sociétés, taxes sur la masse salariale, choix de localisation, évitement fiscal / impact, corporate income tax, payroll taxes, location choices, tax avoidance

**Codes JEL :** E62, H25, H26, F20

## Pour citer ce document / To quote this document

Martin J. et Mayneris F. (2022). Revue de littérature sur l'incidence fiscale des taxes sur les entreprises (2022RP-06, CIRANO). <https://doi.org/10.54932/FXQQ9060>

---

\* Professeur agrégé, Département des sciences économiques, ESG UQAM, chercheur et Fellow CIRANO

† Professeur agrégé, Département des sciences économiques, ESG UQAM, chercheur et Fellow CIRANO

# REVUE DE LITTÉRATURE SUR L'INCIDENCE FISCALE DES TAXES SUR LES ENTREPRISES

*Julien MARTIN & Florian MAYNERIS*

## Résumé exécutif

Qui s'acquitte d'une taxe n'en supporte pas nécessairement le coût. Une taxe collectée auprès des entreprises peut être supportée par les actionnaires de l'entreprise, ses employés ou les consommateurs. L'incidence statutaire peut donc différer de l'incidence fiscale. L'objectif de ce rapport est de faire état de la littérature récente sur l'incidence fiscale de l'imposition des entreprises.

Trois résultats ressortent de la littérature théorique : (i) l'incidence fiscale peut différer de l'incidence statutaire dès lors que les prix peuvent s'ajuster (ii) les quantités et les prix d'équilibre ne dépendent pas de qui paie statutairement la taxe (iii) l'incidence porte surtout sur les parties qui ont le plus faible pouvoir de négociation ce qui, en termes économiques, revient aux parties dont le comportement est le moins sensible aux variations de prix. La sensibilité des prix aux taxes dépend du contexte et du type de taxes. Le résultat (iii) implique donc que l'incidence fiscale est une question empirique.

Un pan de la littérature empirique sur l'incidence fiscale porte sur l'incidence de l'imposition des revenus du capital, c'est-à-dire l'imposition sur le revenu des sociétés et la taxation des dividendes. La littérature récente a mobilisé des données et des techniques économétriques avancées qui permettent de donner du crédit aux résultats obtenus. Un premier enseignement de la recension de la littérature est que 50 à 75% de l'impôt sur les sociétés est en fait payé par d'autres agents économiques que les détenteurs de capitaux, notamment les salariés et les consommateurs. Les effets en termes d'investissement d'une baisse de la fiscalité sur les revenus du capital sont théoriquement incertains. Les études empiriques confirment cet effet incertain à la suite d'un changement du taux statutaire de taxation des sociétés. En revanche, la baisse du taux effectif de l'impôt sur les sociétés grâce à des dispositifs de déductions pour amortissement a un impact clairement positif sur l'investissement. En effet, les déductions pour amortissement font baisser à la fois le coût d'usage du capital et le coût d'opportunité de l'investissement. Enfin, les dispositifs fiscaux favorisant l'investissement ont généralement un impact positif sur l'emploi : capital et travail sont des facteurs de production complémentaires en moyenne, et non substituables, du moins sur les dernières décennies.

Un autre pan de la littérature s'intéresse à l'incidence de la taxation de la masse salariale. Les réformes de la fiscalité sur la masse salariale des entreprises ont des objectifs très différents. Il peut s'agir de changer le mode de financement de prestations sociales telles que l'assurance santé ou l'assurance chômage, ou alors de baisser le coût du travail pour inciter les entreprises à embaucher. Les effets sur les salaires et l'emploi des changements de taxes sur la masse salariale dépendent de

plusieurs forces opposées et aucun consensus ne semble se dégager dans la littérature quant à l'effet des baisses de charges sur les salaires en termes d'emploi. Il semble cependant que dans certains contextes spécifiques il soit possible d'anticiper l'incidence d'une réforme des cotisations sociales. Dans un contexte économique difficile, avec une offre de travail très élastique (récession, fort taux de chômage), il semble que des baisses de charges ciblées sur les travailleurs à bas salaire – jeunes ou peu qualifiés -- permettent une baisse des coûts du travail et donc une hausse des embauches pour les publics visés. Par ailleurs, ces embauches ne se font pas au détriment d'autres travailleurs. Dans un contexte de réforme du financement de prestation sociale, l'effet d'une hausse des taxes sur la masse salariale semble peu peser sur le coût du travail si les travailleurs perçoivent correctement les gains futurs associés à la hausse des charges : si les travailleurs (et leur syndicat) perçoivent ces gains, ils consentiront à une baisse (ou une moindre hausse) de leur salaire en échange de meilleures prestations futures.

La littérature résumée plus haut s'intéresse à l'incidence des taxes via un changement de salaire, de prix, d'emploi ou d'investissement. Les entreprises peuvent cependant réagir à un changement de fiscalité en adoptant des stratégies d'évitement. Une première dimension d'évitement est l'évitement géographique. Au niveau des pays comme des régions, les territoires où la fiscalité sur les entreprises est la plus lourde ne sont pas forcément moins attractifs, car leurs infrastructures, la qualité de leur main-d'œuvre ou encore leur accès aux marchés sont meilleurs. Lorsque les différences non fiscales entre les territoires sont neutralisées, il y a bien un impact négatif de la fiscalité sur les entreprises sur l'attractivité économique des territoires. Au niveau local, une fiscalité plus accommodante attire de l'activité, mais il s'agit en grande partie d'effets de déplacement : les gains d'une région se font aux dépens des autres régions (souvent les plus proches). Or la concurrence fiscale entre les régions d'un même pays peut s'avérer coûteuse pour le pays dans son ensemble : elle peut conduire à une allocation spatiale inefficace des facteurs de production, ou encore affaiblir la capacité des régions à financer leurs services sans modifier grandement la géographie des activités. Une coordination entre les régions est alors souhaitable. Une seconde dimension de l'évitement est l'évitement fiscal. Les entreprises peuvent en effet mettre en place différentes stratégies pour réduire leur base taxable. La littérature faisant le lien entre incidence fiscale et évitement fiscal est parcellaire, mais les premiers résultats montrent que l'incidence fiscale sur les salaires et les prix plus faibles lorsque les entreprises évitent l'impôt ce qui suggère que les gains liés à l'évitement sont partagés avec les salariés et les consommateurs. Par ailleurs, la littérature montre qu'une réforme fiscale qui pèse plus fortement sur le capital augmentera les incitations à faire de l'évitement fiscal. La mise en place d'une telle réforme doit donc s'accompagner de mesures anti-évitement sinon les recettes risquent d'être moindres qu'escomptées.

---

*Economics is at its best when it offers important insights that contradict initial, casual impressions. The theory of tax incidence provides a rich assortment of such insights.*

Kotlikoff and Summers, 1987. Handbook of public economics, Vol. 2, Chapter 16: Tax incidence.

## 1. INTRODUCTION

Qui s'acquitte d'une taxe n'en supporte pas nécessairement le coût.

Illustrons cette phrase par un exemple concret. Les pays de l'OCDE se sont récemment accordés sur une réforme de la fiscalité des entreprises multinationales. À première vue, cette taxe prélevée sur les profits des entreprises est supportée par les actionnaires de ces entreprises. Il s'agit ici de l'incidence statutaire : d'un point de vue comptable, la taxe repose sur celles et ceux qui s'en acquittent. Cette approche néglige cependant les ajustements opérés par les entreprises en réponse à la mise en place de la taxe. Certaines multinationales ont par exemple indiqué qu'elles relèveraient les prix de leurs services en réponse à cette réforme, ce qui implique que celle-ci sera, en partie au moins, supportée par les consommateurs. D'autres laissent entendre qu'elles négocieront à la baisse les prix payés à leurs fournisseurs, reportant ainsi le poids de la taxe sur ces tierces parties. Les entreprises pourraient aussi réagir en réduisant les salaires de leurs employés, reportant ainsi le poids de la taxe sur leur main-d'œuvre. Enfin, si elles ont une présence physique dans les pays qui mettent en place la taxe, les entreprises pourraient choisir de délocaliser leurs activités, ce qui serait dommageable pour les employés et les recettes publiques.

Cet exemple illustre le possible découplage entre les parties qui s'acquittent de la taxe – l'incidence statutaire - et celles qui la supportent financièrement – l'incidence fiscale. Une abondante littérature en économie publique a exploré l'incidence fiscale de la taxation des entreprises. D'un point de vue théorique, il apparaît que les conclusions sont très sensibles aux hypothèses faites dans les modèles, notamment celles concernant la mobilité des facteurs de production et le degré d'ouverture internationale de l'économie.

Nous reviendrons plus en détail sur les mécanismes théoriques attendus selon que l'on s'intéresse à l'impôt sur les sociétés ou aux taxes sur la masse salariale. Pour fixer les idées, il est néanmoins utile de discuter de grands invariants théoriques qui guident les études sur l'incidence fiscale des taxes. L'incidence fiscale d'une taxe ne peut pas être simplement appréhendée de manière comptable. Au-delà de l'incidence statutaire, il est en effet nécessaire d'analyser comment la mise en place de la taxe modifie les prix fixés et les quantités échangées à l'équilibre sur les marchés concernés. Trois propositions des modèles de base résistent à diverses extensions plus ou moins complexes :

- 1- Si les prix peuvent s'ajuster, alors l'incidence fiscale d'une taxe peut différer de l'incidence statutaire. Les changements de prix permettent de transférer les taxes entre les différentes parties. Le terme prix ici peut désigner les prix payés par les consommateurs, les prix payés aux travailleurs (les salaires) ou les prix payés aux actionnaires (les rendements du capital).
- 2- Un corolaire de la proposition précédente est que les prix et les quantités d'équilibre après la mise en place de la taxe ne dépendent pas de qui paie statutairement cette dernière.
- 3- Les parties les moins sensibles aux variations de prix (dont la demande ou l'offre est la plus inélastique) supportent l'essentiel de la taxe. Nous reviendrons plus en détail sur cette proposition dans le reste du rapport. Notons simplement que le paiement de la taxe par une entreprise peut être vu comme le résultat d'une négociation entre travailleurs, actionnaires et consommateurs. La moindre sensibilité d'une partie à des variations de prix auxquels elle fait face révèle un plus faible pouvoir de négociation et implique que cette partie supportera une part plus grande du poids de la taxe.

Savoir qui paye *in fine* les taxes dont s'acquittent les entreprises est donc essentiellement une question empirique. Plusieurs recensions de la littérature ont été réalisées au début des années 2010 (Auerbach, 2006 ; Gravelle, 2011; Clausing, 2013; Ebrahimi et al., 2014). Au-delà des résultats contrastés sur l'incidence des taxes, ces études montrent que les travaux empiriques souffraient pour beaucoup de problèmes méthodologiques liés aux données et aux techniques économétriques utilisées. La littérature sur l'incidence fiscale de la taxation des entreprises a connu un renouveau important au cours des dix dernières années. Ces nouvelles études sont le fruit de développements méthodologiques couplés à un accès à des données fines sur les entreprises et leurs travailleurs. En effet, alors que les études empiriques réalisées depuis les années 1980 reposaient essentiellement sur des données très agrégées au niveau des pays (voir par exemple Desai et al. 2008), l'accès croissant à des données micro-géographiques (qu'il s'agisse de données semi-agrégées au niveau des provinces canadiennes, des comtés américains ou des départements français par exemple, ou de données individuelles géolocalisées d'entreprises ou de travailleurs) a permis un traitement plus fin des biais dont souffre toute étude sur l'incidence fiscale des taxes sur les entreprises (Gravelle et Hungerford, 2008).

L'objectif de ce travail est de mettre en contexte et de présenter les résultats les plus récents sur l'incidence fiscale de la taxation des entreprises. Cette revue de littérature permettra de donner un éclairage sur plusieurs questions cruciales en matière de fiscalité des entreprises. Qui paye *in fine* les taxes réclamées aux entreprises ? La concurrence fiscale entre les provinces canadiennes ou avec le reste du monde limite-t-elle la capacité du gouvernement québécois à taxer les entreprises ? La fiscalité des entreprises est-elle progressive ou régressive pour les travailleurs ? Quels sont les effets des crédits d'impôt octroyés aux entreprises ?

À travers cet article, nous distinguerons deux formes d'imposition touchant les entreprises : (i) l'imposition du capital à travers l'impôt sur les sociétés et la taxation des dividendes, (ii) les taxes sur la masse salariale. Nous étudierons dans les chapitres 2 et 3 l'incidence fiscale de ces deux formes d'imposition à travers leur effet sur les prix, à savoir les salaires et les prix payés par les consommateurs, et sur les quantités c'est-à-dire l'emploi et l'investissement. Nous verrons que les études récentes permettent de mieux comprendre les enjeux distributifs liés à la taxation en distinguant les effets sur les travailleurs selon le niveau de salaire ou le degré de qualification. Ces deux chapitres se démarquent des revues de littérature existantes, car ils prennent en compte les études parues dans les 10 dernières années. Les faits saillants de cette littérature sont résumés dans le tableau 1 ci-dessous qui reprend les différentes taxes étudiées, leur incidence fiscale théorique et le consensus empirique actuel sur leur incidence fiscale effective.

**Tableau 1 : Résumé des enseignements sur l'incidence fiscale de la taxation des entreprises**

	<b>Théorie</b>	<b>Incidence sur les salaires</b>	<b>Effet sur l'investissement</b>	<b>Effet sur l'emploi</b>
Impôt sur les sociétés	Supporté par les salaires si capital mobile; effet sur l'emploi dépend de substitution capital / travail	50 à 75% supporté par les salaires (et les consommateurs)	Effet positif des déductions pour amortissement sur investissement, effet variable du taux statutaire	Positif lorsque positif pour l'investissement car complémentarité de capital et travail
Taxation des dividendes	Effets ambigus	-- -	Pas d'effet sur l'investissement	---
Taxes sur la masse salariale	Effets ambigus sur salaires et emploi	Hétérogène selon les études	---	Une baisse de charges augmente l'emploi en temps de crise

Dans le chapitre 4, nous traitons de l'impact de l'évitement sur l'incidence fiscale. Nous étudions plus particulièrement l'évitement géographique qui consiste à relocaliser son activité en réponse à une réforme fiscale, et l'évitement fiscal qui consiste à adopter différents stratagèmes permettant d'éviter de payer l'impôt. Ce chapitre apporte un éclairage assez unique relativement aux recensions existantes sur les questions d'incidence fiscale

## **2. INCIDENCE DE LA TAXATION DES REVENUS DU CAPITAL, INVESTISSEMENT ET EMPLOI**

On observe deux grands types de taxes sur les revenus du capital : les taxes sur les bénéfices et les taxes sur les dividendes, c'est-à-dire sur les bénéfices distribués aux actionnaires. La taxation des bénéfices s'opère généralement par un impôt communément appelé « impôt sur les sociétés ». L'impôt sur les sociétés représente aujourd'hui au Canada, comme dans la plupart des pays de l'OCDE, 10% des recettes fiscales (et 3% du PIB), contre près de 20% dans les années 1970.<sup>1</sup> Les études sur l'incidence de cette taxe pourraient donc être anecdotiques eu regard à son faible poids économique. Néanmoins, les travaux sur cette question sont nombreux et l'intérêt pour ces derniers est vif. Il y a deux raisons à cela (Auerbach, 2006) : d'une part, les réformes majeures de la fiscalité comportent généralement toutes un volet sur la taxation des entreprises ; d'autre part, l'impôt sur les sociétés est vu comme une manière de mieux faire contribuer les revenus du capital à l'effort fiscal.

### **2.1. Mécanismes théoriques**

Ainsi que nous l'avons évoqué dans l'introduction, il n'est pas évident qu'une taxe sur les revenus du capital réduise simplement les revenus du capital du montant de l'impôt versé. Le raisonnement

<sup>1</sup> Source: [Tax - Tax on corporate profits - OECD Data](#) .

pour s'en rendre compte est le suivant<sup>2</sup>. Lorsque l'impôt sur les sociétés augmente, le coût d'usage du capital augmente aussi. En effet, le coût d'usage du capital inclut : *i*) le prix d'achat de l'équipement ; *ii*) le coût de l'endettement ; et *iii*) le coût lié à la fiscalité sur les revenus du capital qui comprend notamment l'impôt sur les sociétés et les règles fiscales d'amortissement qui permettent de déduire progressivement de la base taxable une fraction de la valeur des investissements.

D'un point de vue théorique, l'impact d'une hausse du coût d'usage du capital sur les revenus du capital et du travail va alors fortement dépendre des hypothèses qui sont faites sur : *i*) l'élasticité-prix de la demande pour les biens et services produits par les entreprises, c'est-à-dire la variation en pourcentage des quantités de biens et services demandés par les consommateurs si le prix de ces biens et services augmente de 1% ; *ii*) l'élasticité de substitution entre le capital et le travail ; et *iii*) l'élasticité de l'offre des facteurs de production par rapport au revenu qui leur est offert.

Si la demande des consommateurs pour les biens et services produits par les entreprises n'est pas du tout sensible au prix, les entreprises vont pouvoir répercuter la hausse du coût d'usage du capital sur leurs prix de vente sans que la demande qui leur est adressée change. La demande pour le facteur travail et le facteur capital ne bouge (presque) pas, et leur revenu non plus. L'incidence de la taxe repose sur les consommateurs.

Si la demande de biens et services adressée aux entreprises est sensible au prix, les entreprises vont chercher à limiter la hausse des prix qu'elles pratiquent à la suite d'une augmentation de l'impôt sur les sociétés. Pour ce faire, lorsque le capital et le travail sont substituables, les entreprises vont demander moins de capital et plus de travail. Si le capital est immobile, c'est-à-dire s'il ne peut pas sortir de la juridiction où il est taxé (économie fermée), l'offre de capital est fixe : la baisse de la demande de capital va alors entraîner une baisse des revenus du capital, tandis que le contraire va se passer pour le facteur travail. Si l'on tient compte du fait que la hausse des prix engendre une baisse de la demande pour les biens et services, la demande pour les deux facteurs de production pourrait baisser, mais elle baissera plus pour le capital que pour le travail (et ce d'autant plus que les deux facteurs sont substituables). Ceci implique que lorsqu'il est immobile et facilement substituable au travail, le capital supporte tout ou la majeure partie de l'incidence des taxes sur les revenus du capital.

Les effets attendus sont complètement différents si le capital est mobile (économie ouverte). En effet, la hausse de l'impôt sur les sociétés réduit le revenu net offert au capital. Les détenteurs de capitaux vont donc placer leurs avoirs dans des pays ou des régions qui leur offrent de meilleurs rendements. Dès lors que le travail et le capital ne sont pas parfaitement substituables, les entreprises doivent accroître les rendements offerts au capital pour retenir partiellement ce dernier. Par ailleurs, la fuite d'une partie des capitaux engendre une baisse de la demande de travail et donc, à offre de travail donnée, une baisse des salaires. Lorsque le capital est mobile, l'incidence de l'impôt sur les sociétés repose donc *in fine* essentiellement sur les travailleurs.

Ainsi, d'un point de vue théorique, l'incidence fiscale de la taxation des revenus du capital est incertaine. Nous proposons ici un panorama des études empiriques sur le sujet.

---

<sup>2</sup> Simula et Trannoy (2009) offrent une discussion beaucoup plus complète des mécanismes sous-jacents.

## 2.2. Incidence sur les salaires

La littérature sur l'incidence fiscale de l'impôt sur les sociétés a profondément évolué au cours des dix dernières années. Au début des années 2000, plusieurs études ont trouvé un effet négatif de l'impôt sur les sociétés sur le niveau des salaires (Felix, 2007 ; Desai et al. 2008 ; Felix et Hines, 2009; Hasset et Marthur, 2010). Ceci est cohérent avec les prédictions des modèles en économie ouverte où le capital est mobile entre les pays ou les régions. Selon ces études, une hausse de l'impôt sur les sociétés de 1\$ conduit à une baisse de salaire comprise entre 0.30\$ et 1\$. Ces analyses ont néanmoins été remises en question, car les résultats sont sensibles aux spécifications retenues et à certains choix méthodologiques. Elles impliquent par ailleurs une élasticité des salaires au taux d'imposition largement supérieure à 100% ce qui est un ordre de grandeur déraisonnable (Gravelle et Hungerford, 2011 ; Clausing, 2013). Dans une étude charnière, Clausing (2013) offre en effet une analyse approfondie de l'effet de l'impôt sur les sociétés sur les salaires. Comme les études citées ci-dessus, elle exploite des données de panel couvrant les pays de l'OCDE sur près de 20 années. Sa principale conclusion est qu'il n'y a pas de preuve forte dans les données qu'une hausse du taux d'impôt sur les sociétés engendre une baisse des salaires. L'auteure n'interprète pas cette absence de preuve comme une absence d'effet des taxes sur les salaires. Elle met plutôt en avant les limites méthodologiques de ce type d'études qui comparent des régions ou des pays en termes de salaires moyens agrégés ou calculés au niveau des secteurs.

Le recours à des données individuelles d'entreprises et/ou de travailleurs a permis de dépasser plusieurs de ces limites. Ainsi, Arulampalan et al. (2012) explorent l'incidence de l'impôt sur les sociétés sur les salaires en utilisant des données individuelles d'entreprises pour neuf pays européens. Ils exploitent les différences de taux d'impôt sur les sociétés entre ces pays. Ils trouvent qu'une hausse de l'impôt sur les sociétés de 1\$ conduit à une baisse des salaires d'environ 0.49\$. Afin d'estimer l'incidence de l'impôt sur les sociétés sur les salaires, Liu et Altshuler (2013) exploitent des variations de taux de taxation entre entreprises au sein des États-Unis. Les auteures calculent des taux effectifs de taxation qui varient entre industries en raison de différences dans les actifs utilisés au cours du processus de production (tous les actifs n'étant pas taxés de la même manière en raison notamment de règles différentes en matière de déductions pour amortissement, cf chapitre 2.4.1.). Elles estiment qu'une hausse de l'impôt sur les sociétés de 1\$ conduit à une baisse des salaires de 0.6\$. Dans une des rares études sur le Canada, Ebrahimi et Vaillancourt (2016) utilisent quant à eux les résultats de l'enquête sur la main-d'œuvre canadienne pour étudier l'incidence de l'imposition sur les sociétés. Les auteurs exploitent les différences de taux d'imposition au cours du temps et entre provinces. Ils trouvent qu'une hausse de 1\$ du taux d'impôt sur les sociétés conduit à une baisse des salaires comprise entre .15\$ et .25\$. L'article de Fuest et al. (2018) marque un virage méthodologique dans cette littérature en utilisant des changements exogènes de taux de taxe et des données individuelles pour identifier l'effet causal des taxes sur les salaires. Les auteurs exploitent les différences de taux d'impôt sur les sociétés entre municipalités allemandes combinées à des données d'entreprises observées sur 20 ans pour mesurer l'incidence de l'impôt sur les sociétés sur les salaires. Le contexte allemand permet une analyse unique, car la base taxable de l'impôt sur les sociétés est identique entre les municipalités qui ont en revanche le choix du taux d'imposition. Les données appariées entreprises-employés permettent d'estimer l'effet d'un changement de taxation locale sur le salaire médian versé par les entreprises. Le chiffre qui ressort de l'étude est que les travailleurs supportent près de 50% de l'impôt local sur les sociétés. Trois éclairages importants peuvent être apportés à ce résultat : *i*) les salaires ne baissent pas après une hausse de taxe dans une municipalité, mais ils augmentent moins vite que dans les

municipalités qui ne subissent pas de hausse; *ii*) l'incidence sur les salaires est moins forte lorsque les salaires sont négociés au niveau de la branche d'activité, car les négociations reflètent moins les spécificités de la taxation locale (les entreprises d'une même branche étant localisées dans des juridictions différentes); *iii*) l'incidence porte particulièrement sur les salaires des travailleurs les moins qualifiés et des femmes qui sont moins mobiles et ont donc un pouvoir de négociation moindre.

Carbonnier et al. (2022) trouvent également une incidence plus forte de l'impôt sur les sociétés pour les travailleurs moins qualifiés. Ils évaluent l'effet du Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi (CICE) mis en place en France en 2013. Le dispositif est un crédit d'impôt sur les sociétés proportionnel à une fraction de la masse salariale composée des travailleurs payés jusqu'à 2,5 fois le salaire minimum. Cette réforme permet donc d'observer des changements dans le montant d'impôt sur les sociétés spécifiques à chaque entreprise. Les auteurs trouvent que 50% de la baisse d'impôt a bénéficié aux travailleurs. Toutefois, le partage de ces gains a été très inégal. En effet, le salaire des travailleurs les moins qualifiés est resté stable bien qu'ils constituent la majeure partie des travailleurs éligibles au crédit d'impôt, tandis que le salaire des travailleurs les plus qualifiés a au contraire augmenté.

Les études citées jusqu'ici viennent donc corroborer l'idée que bien que statutairement payé par les détenteurs de capitaux, la charge de l'impôt sur les sociétés repose pour une part non négligeable sur les travailleurs, en particulier les travailleurs moins qualifiés et les femmes. Les effets de l'impôt sur les sociétés sur les travailleurs sont donc inégalitaires. Les recommandations politiques que l'on peut tirer de ces résultats ne sont pas univoques. Une lecture possible est que l'impôt sur les sociétés pèse trop largement sur les salaires et qu'il serait donc bénéfique pour les travailleurs de le réduire. Une autre lecture est que l'incidence sur les salaires est la conséquence du faible pouvoir de négociation des travailleurs, notamment des travailleurs moins qualifiés (Arulampalan et al., 2012 ; Fuest et al., 2018). Il faudrait donc renforcer ce pouvoir de négociation pour que l'incidence de la taxe pèse surtout sur les actionnaires.

Au-delà des inégalités salariales, deux études s'intéressent directement à l'effet de l'impôt sur les sociétés sur les inégalités de revenus. Nallareddy et al. (2019) utilisent des données fiscales américaines pour mesurer l'impact de l'impôt sur les sociétés sur la part des revenus détenue par les 10%, les 5% ou les 1% les plus riches. Les auteurs montrent qu'une baisse de l'impôt sur les sociétés dans un État conduit à une hausse de la part des revenus détenue par les ménages à hauts revenus. En effet, les bas revenus augmentent à la suite de la baisse de l'impôt sur les sociétés en raison des hausses de salaire qu'elle permet, mais les très hauts revenus augmentent encore plus, en raison notamment de la hausse des revenus du capital pour ces ménages. Hines (2020) parvient à une conclusion opposée en proposant un mécanisme original, mais plus indirect. Selon lui, une hausse du taux de l'impôt sur les sociétés inciterait les entreprises à changer de statut et à devenir des sociétés non incorporées (S-corporations) dans une stratégie d'évitement de l'impôt sur les sociétés (seules les sociétés incorporées, ou encore C-corporations, étant soumises à l'impôt sur les sociétés et à la taxation des dividendes aux États-Unis). Les sociétés non incorporées étant plus risquées, elles réalisent des gains plus inégaux. Une hausse de l'impôt des sociétés entraînerait donc une expansion dans la part des entreprises non incorporées et, par conséquent, une dispersion accrue des revenus.

### ***2.3. Incidence sur les prix des biens et du foncier***

Outre les salariés et les détenteurs de capital, les consommateurs pourraient également supporter une partie de l'incidence de l'impôt sur les sociétés. Cette dimension a cependant été largement négligée dans la littérature. La raison première est que jusqu'à présent, les données détaillées sur les prix des biens et services achetés par les consommateurs étaient peu accessibles aux chercheurs. Qui plus est, les données sur les prix ne sont pas suffisantes pour ce type d'étude, car en plus de l'information sur le lieu de consommation du bien, il est important de connaître son lieu de production pour y associer le taux de taxe pertinent. Malgré ces défis, deux articles récents proposent des approches originales pour traiter cette question.

Comme Fuest et al. (2018), Jacob et al. (2021) utilisent les écarts de taux d'impôt sur les sociétés entre municipalités allemandes pour évaluer l'impact de l'impôt sur les sociétés sur le prix de l'essence dans les stations-service. La restriction aux stations-service permet de s'assurer que le lieu de taxation de l'entreprise est identique au lieu d'achat du bien qu'elle propose. Les auteurs trouvent que les prix augmentent avec le taux d'impôt sur les sociétés, suggérant qu'une partie du poids de la taxe est supportée par les consommateurs. D'après leurs résultats, près de 60% du poids de la taxe est supporté par les consommateurs dans ce cas. Néanmoins cette estimation doit être considérée avec précaution, car les auteurs observent les prix, mais pas les quantités achetées par les consommateurs. De plus, il se pourrait que le secteur des stations-service soit très spécifique. Dans une étude contemporaine, Baker et al. (2020) étudient l'incidence de l'impôt sur les sociétés sur les prix de plus de 2 millions d'articles achetés par les consommateurs américains.<sup>3</sup> En plus du prix et du lieu de transaction, les auteurs disposent également du lieu de production des biens échangés. L'identification exploite le fait que les biens ne sont pas nécessairement produits dans l'État où ils sont achetés. Ainsi, des biens faisant face à des conditions de demande similaires dans un État peuvent faire face à des taux de taxation différents, car ils sont produits dans des États différents. Les auteurs trouvent qu'une hausse de l'impôt sur les sociétés de 1\$ conduit à une hausse des prix payés par les consommateurs de 0.17\$. Ce résultat ne peut cependant pas être directement utilisé pour calculer l'incidence de la taxe sur les consommateurs, car, comme nous l'avons vu précédemment, les salaires sont également affectés par la taxe (et les prix dépendent donc des coûts de production et des salaires). En combinant leurs estimations avec les élasticités estimées par Fuest et al. (2018), Baker et al. (2020) calculent que près de 31% de l'incidence de la taxe porte sur les consommateurs, 38% sur les travailleurs et le reste (31%) sur les actionnaires. Ces deux études suggèrent donc qu'une part significative de l'impôt sur les sociétés est finalement payée par les consommateurs. Plus d'études sont nécessaires pour confirmer ce résultat.

Un changement de l'imposition des sociétés peut également modifier les prix de l'immobilier et par là même être en partie supporté par les propriétaires fonciers. Suarez-Serrato et Zidar (2016) proposent une approche intégrée afin d'estimer l'incidence de l'impôt sur les sociétés sur les entreprises (profits), les travailleurs (salaires) et les propriétaires fonciers (coûts de l'immobilier) aux États-Unis. Ils exploitent les différences de taux d'impôt sur les sociétés entre les États américains et prennent en compte le fait que les travailleurs et les entreprises sont mobiles. Un État qui baisse son taux de taxe deviendra, toutes autres choses égales par ailleurs, plus attractif pour les entreprises qui vont vouloir y investir et y embaucher des travailleurs. Les entreprises de cet

---

<sup>3</sup> Les données scanner couvrent les achats dans les secteurs de l'alimentation, la pharmacie, les petits appareils électroniques ou les équipements pour la maison de près de 50,000 ménages.

État vont alors proposer des salaires plus élevés ce qui devrait attirer des travailleurs en provenance des autres États. Ce mouvement d'entreprises et de travailleurs devrait accroître la demande d'espace foncier et faire augmenter les prix de l'immobilier. Leur modèle peut ensuite être estimé pour en déduire l'incidence de l'impôt sur les sociétés sur les entreprises, les travailleurs et les propriétaires fonciers. Par rapport aux études précédemment citées, le modèle de Suarez-Serrato et Zidar (2016) permet de calculer l'incidence des coûts économiques totaux de l'impôt sur les sociétés, et pas uniquement celle du montant d'impôt versé. En se référant aux estimations réalisées par Malgouyres et al. (2021) à partir d'une approche plus complète<sup>4</sup> que celle de Suarez-Serrato et Zidar (2016), les détenteurs de capital supporteraient 25% de l'incidence, les travailleurs 35% et les propriétaires fonciers 40%. Bien que le cadre d'analyse soit différent, la charge de l'impôt sur les sociétés réellement supportée par les détenteurs de capitaux n'est pas très éloignée de celle estimée par Baker et al. (2020), et reste clairement inférieure à 100%.

**Enseignement 1 : La recension de la littérature dans ce chapitre montre donc que 50 à 75% de l'impôt sur les sociétés est en fait payé par d'autres agents économiques que les détenteurs de capitaux, notamment les salariés et le consommateur.**

## ***2.4 Fiscalité sur les entreprises, investissement et emploi***

Les pouvoirs publics voient souvent dans la baisse de la fiscalité sur les entreprises un moyen de stimuler l'activité de ces dernières. Au-delà de son incidence fiscale, plusieurs travaux ont donc analysé l'impact de la fiscalité sur l'investissement et l'emploi des entreprises.

### *2.4.1. Fiscalité sur les entreprises et investissement*

Une idée communément répandue est que la taxation des revenus du capital décourage l'investissement. Les gouvernements procèdent ainsi parfois à des baisses de l'impôt sur les sociétés ou de la taxation des dividendes en vue de stimuler l'accumulation de capital par les entreprises. En effet, comme évoqué dans le chapitre 2, la taxation des revenus du capital accroît le coût d'usage du capital. Or, l'investissement baisse lorsque le coût du capital augmente ; baisser le taux statutaire d'impôt sur les sociétés ou d'impôt sur les dividendes permettrait donc de stimuler l'investissement. Les études empiriques dont nous disposons jettent un doute sérieux sur l'efficacité de telles mesures.

Yagan (2015) évalue les effets de la baisse de taxe sur les dividendes consentie en 2003 aux États-Unis par le « Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act » du Président Bush. Le but affiché de cette réforme était d'encourager l'investissement et l'emploi. Toutefois, lorsque l'investissement est financé grâce aux revenus générés par les investissements passés plutôt que par de nouveaux emprunts ou par l'émission de nouvelles actions, une baisse de la taxation des dividendes accroît le coût d'opportunité de l'investissement. En effet, la baisse de la taxation des dividendes encourage les entreprises à distribuer les bénéfices aux actionnaires au lieu de les réinvestir. Cet effet peut contrebalancer la baisse du coût d'usage du capital permise par la réforme. C'est exactement ce

---

<sup>4</sup> Malgouyres et al. (2021) tiennent compte des effets de composition en termes de productivité des entreprises lorsque le taux d'impôt sur les sociétés varie.

que trouve Yagan (2015) en comparant l'évolution de l'investissement des sociétés de capitaux (C-corporations) et des sociétés non incorporées (S-corporations) à la suite de la réforme, seules les premières étant soumises à la taxation des dividendes<sup>5</sup>. Yagan (2015) montre que l'investissement des C-corporations n'évolue pas différemment de celui des S-corporations à la suite de la baisse des taxes sur les dividendes de 2003. L'effet de la réforme sur l'investissement est donc nul, et ce quel que soit la définition retenue pour l'investissement ou la taille des entreprises considérées. Il trouve en revanche un effet positif sur les dividendes versés aux actionnaires, confirmant des résultats plus anciens de Chetty et Saez (2006) : la baisse de la taxation sur les dividendes a ainsi favorisé la distribution des revenus du capital aux actionnaires plutôt que l'investissement.

On peut noter qu'au-delà de la taxation des dividendes, une réduction de la taxation des revenus du capital a, de manière générale, le même type d'effet ambigu : elle engendre une baisse du coût d'usage du capital qui favorise l'investissement, mais elle peut aussi induire une hausse du coût d'opportunité de l'investissement par financement interne, ce qui décourage ce dernier. L'effet net d'une baisse de la taxation des revenus du capital a donc toutes les chances de dépendre du contexte dans lequel elle s'inscrit et de la manière dont elle s'opère. Ohrn (2018) évalue par exemple les effets du Domestic Production Activities Deduction mis en place aux États-Unis en 2005. Ce dernier offre une réduction du taux effectif d'impôt sur les sociétés en autorisant les entreprises à déduire de leur base taxable une fraction des revenus qu'elles tirent de leurs activités manufacturières aux États-Unis. Ohrn (2018) trouve un impact positif de cette baisse d'impôt sur l'investissement des entreprises américaines cotées en Bourse, ainsi que sur les dividendes qu'elles versent à leurs actionnaires. Avec des données plus agrégées au niveau des secteurs et des États, Nallaredy et al. (2019) ne trouvent pas d'impact sur l'investissement des variations du taux statutaire d'impôt sur les sociétés dans les années 1990 et 2000. Urvoy (2016) trouve enfin que le Crédit d'Impôt Compétitivité et Emploi (CICE) mis en œuvre en France en 2013 et décrit dans le chapitre 2.2. n'a eu, du moins à court terme, qu'un impact au mieux faiblement positif sur l'investissement des entreprises.

Les résultats sont en revanche beaucoup plus probants en ce qui concerne les dispositifs fiscaux liés aux déductions pour amortissement. Dans de nombreux pays, les entreprises peuvent déduire de leur base taxable des montants correspondant à la dépréciation de leur stock de capital. Ces politiques de déductions ont deux dimensions. La première est liée à la fraction du coût total de l'investissement que les entreprises pourront déduire à un moment ou à un autre, c'est-à-dire le montant total de capital déprécié déductible. Plus ce montant est élevé, plus l'incitation à investir est grande. La deuxième dimension concerne, à fraction du coût du capital déductible donnée, le rythme auquel les autorités autorisent les déductions, c'est-à-dire la fraction du coût qui peut être déduite la première année, la deuxième année, la troisième année, etc. Des sommes versées dans le futur étant moins intéressantes pour les entreprises que des sommes versées immédiatement, plus la fraction déductible immédiatement est importante, plus l'incitation à investir est grande. Les déductions pour amortissement diminuent à la fois le coût d'usage et le coût d'opportunité de l'investissement. En effet, le coût monétaire est réduit du montant du retour d'impôt, et le retour d'impôt n'est obtenu qu'en cas d'investissement. D'un point de vue théorique, on s'attend à un impact clairement positif de ces mesures. C'est ce que confirment la plupart des travaux empiriques.

---

<sup>5</sup> Pour les S-corporations, les bénéfices sont immédiatement reversés aux propriétaires et taxés suivant la fiscalité sur les personnes.

Beaucoup de ces travaux mesurent l'effet des dispositifs de déductions pour amortissement en comparant, à la suite d'une accélération du rythme des déductions, l'évolution de l'investissement dans les secteurs où le capital a une durée de vie longue (c'est-à-dire qu'il se déprécie lentement) et dans les secteurs où le capital a une durée de vie plus courte. Une accélération des déductions devrait en effet affecter plus fortement les premiers que les seconds puisqu'elle permet de déduire aujourd'hui des sommes qui auraient été déduites plus loin dans le futur. À partir de données américaines, House et Shapiro (2008) évaluent deux changements de la loi fiscale introduits respectivement en 2002 et 2003 (appelés « bonus depreciation ») qui permettent aux entreprises de déduire immédiatement 30% du coût de l'investissement (le reste étant déduit au rythme standard) puis 50% à compter de 2003, et ce uniquement pour les investissements faits jusqu'en 2004. Ils trouvent un impact positif sur les montants investis, mais l'effet agrégé sur la production et l'emploi demeure modeste. Ohrn (2018) confirme l'impact positif du « bonus depreciation » sur l'investissement. Sur son échantillon d'entreprises (les grosses entreprises présentes dans Compustat), cet effet est toutefois plus faible que celui d'une baisse du taux effectif d'impôt sur les sociétés engendrée par le Domestic Production Activities Deduction de 2005. Ohrn (2019) évalue pour sa part la déclinaison au niveau des États américains des dispositifs fédéraux de déduction accélérée pour amortissement ; il trouve également un impact positif. En utilisant cette fois des données agrégées par secteur et État américain, et non des données individuelles d'entreprises, les effets qu'il mesure sont plus grands que ceux obtenus au niveau individuel. Ceci est cohérent avec le fait que les variations de taxes décidées au niveau des États affectent non seulement les décisions d'investissement des entreprises déjà en place, mais aussi les choix de localisation des entreprises situées dans les autres États (voir chapitre 4). Les données consolidées au niveau des États permettent de capter ces effets de réallocation entre États.

Au-delà des études sur données américaines, Maffini et al. (2019) évaluent un dispositif similaire sur données britanniques et trouvent également qu'une accélération des déductions pour amortissement stimule l'investissement. Leurs résultats suggèrent par ailleurs que l'effet est réellement dû à la baisse du coût du capital qu'induisent ces déductions accélérées plutôt qu'au relâchement de possibles contraintes de crédit qu'elles permettent en accroissant la trésorerie des entreprises. Ce dernier résultat fait toutefois débat et dépend certainement du contexte. En effet, Zwick et Mahon (2017) analysent l'hétérogénéité des effets de l'accélération des déductions pour amortissement en fonction des caractéristiques des entreprises. Ils trouvent un impact d'autant plus important que les entreprises sont petites, que les déductions conduisent à des gains de trésorerie immédiats (c'est-à-dire que les entreprises sont bien redevables d'un impôt sur les sociétés non nul puisque dans le cas contraire les montants déductibles ne seront appliqués que les années suivantes), que les entreprises versent peu de dividendes et que les entreprises ont peu de trésorerie : ces dimensions d'hétérogénéité sont toutes plutôt cohérentes avec des situations où les entreprises qui font face à des contraintes de crédit voient ces dernières se relâcher grâce aux déductions accélérées pour amortissement.

**Enseignement 2 : les effets en termes d'investissement d'une baisse de la fiscalité sur les revenus du capital sont théoriquement incertains. En effet, une baisse du taux statutaire de l'impôt sur les sociétés ou sur les dividendes réduit le coût d'usage du capital, mais elle accroît aussi le coût d'opportunité de l'investissement par fonds propres. Les études empiriques confirment cet effet incertain. En revanche, la baisse du taux effectif de l'impôt sur les sociétés grâce à des dispositifs de déductions pour amortissement a un impact clairement positif sur**

**l'investissement. En effet, les déductions pour amortissement font baisser à la fois le coût d'usage du capital et le coût d'opportunité de l'investissement.**

#### *2.4.2. Fiscalité sur les entreprises et emploi*

Les effets de la fiscalité sur les entreprises en termes d'emploi sont théoriquement ambigus. Lorsque certains dispositifs fiscaux comme ceux analysés dans le chapitre précédent viennent réduire le coût du capital et favoriser l'investissement, ils peuvent avoir un impact négatif sur l'emploi si les entreprises substituent du capital aux travailleurs en investissant dans des robots par exemple. Ils peuvent au contraire favoriser l'emploi lorsque le capital et les travailleurs sont des facteurs de production complémentaires, et non des facteurs substituables.

Il existe peu d'études concernant l'effet de la taxation du capital sur le niveau d'emploi des entreprises. Garrett et al. (2020) analysent les dispositifs d'amortissement accéléré mis en œuvre aux États-Unis en 2002-2003, puis à nouveau à partir de 2008 pour contrer les effets de la crise des « subprimes ». Ils utilisent des données par secteur et comté et comparent les comtés dont l'activité est spécialisée dans les secteurs fortement impactés par l'accélération de l'amortissement (c.-à-d. ceux dont le capital se déprécie lentement) aux autres. Ils trouvent un impact globalement positif sur l'emploi, mais pas d'effet sur les salaires. L'impact est toutefois plus fort pour les dispositifs de 2002 et 2003 que pour celui de 2008. Cela est d'autant plus surprenant que Zwick et Mahon (2017) montrent au contraire que la réponse des entreprises en termes d'investissement a été plus forte en 2008 qu'en 2002-2003. Le dispositif de 2008 a donc financé des investissements qui se sont avérés moins complémentaires du facteur travail que ceux financés grâce aux dispositifs de 2002 et 2003. Curtis et al. (2021) poursuivent l'analyse en étudiant simultanément la réponse des entreprises manufacturières en termes de capital et d'emploi. Ils se concentrent sur les entreprises actives de 1997 à 2011 et trouvent un impact positif de la dépréciation accélérée sur le capital, l'emploi (notamment l'emploi de production) et la production des entreprises. Ils ne détectent pas d'impact sur les salaires ni sur la productivité des entreprises en revanche. Ils en concluent que le capital et le travail sont bien des facteurs de production complémentaires en moyenne et qu'en réduisant les coûts de production, l'amortissement accéléré conduit les entreprises à accroître leur échelle de production.

Ljungqvist et Smolyansky (2018) s'intéressent à l'impôt sur les sociétés et utilisent des données agrégées au niveau des comtés américains. Ils se focalisent sur les comtés situés de part et d'autre des frontières entre États américains. Ces comtés sont soumis à des taux d'impôt sur les sociétés différents, mais sont en revanche probablement assez similaires dans toutes les autres dimensions puisqu'ils sont proches géographiquement. Ils trouvent qu'une hausse du taux d'impôt sur les sociétés a un impact négatif sur l'emploi, tandis qu'une baisse du taux n'a pas d'impact positif significatif sauf pendant les périodes de récession. Le fait que lorsqu'il est statistiquement significatif, l'effet sur l'emploi soit de sens opposé à la variation du taux d'impôt sur les sociétés confirme que capital et travail sont des facteurs de production complémentaires, du moins sur les dernières décennies. Toutefois, les effets des hausses et des baisses de taxes ne sont donc pas symétriques.

Enfin, Konings et al. (2022) évaluent l'impact en termes d'emploi de la mise en place en Belgique du dispositif des intérêts notionnels. Ce dispositif, créé en 2006, permet aux entreprises de déduire

de leur base taxable un montant proportionnel à leurs capitaux en fonds propres. Le but affiché de cette mesure est de rétablir une égalité de traitement entre les entreprises qui financent leurs investissements par la dette (et qui peuvent ainsi déduire de leur base taxable des intérêts d'emprunts) et celles qui se financent sur fonds propres (et qui n'avaient pas accès à des déductions jusqu'à la mise en place des intérêts notionnels). Au-delà de ce but affiché, les intérêts notionnels viennent réduire le coût de l'investissement et pourraient donc stimuler l'emploi en attirant de nouveaux investissements en Belgique. Afin de contrôler au mieux les différents biais dont pourrait souffrir l'analyse, les auteurs se focalisent sur les entreprises multinationales qui ont des filiales en France et en Belgique. En effet, la France et la Belgique sont probablement largement interchangeables aux yeux des multinationales en termes de main-d'œuvre, d'infrastructures ou d'accès aux marchés. En revanche, au moment où les intérêts notionnels sont mis en place, le taux d'impôt sur les sociétés effectif baisse en Belgique alors qu'il reste stable en France, rendant la Belgique plus attractive pour de nouveaux investissements. À la suite de la mise en place des intérêts notionnels, les auteurs constatent une croissance de l'emploi dans les filiales belges à l'évolution de l'emploi dans les filiales françaises. À nouveau, la baisse de la fiscalité sur les investissements a donc bien eu un impact positif sur l'emploi.

**Enseignement 3 : bien que théoriquement ambigus, les dispositifs fiscaux favorisant l'investissement ont généralement un impact positif sur l'emploi : capital et travail sont des facteurs de production complémentaires en moyenne, et non substituables, du moins sur les dernières décennies.**

### 3. INCIDENCE DES TAXES SUR LA MASSE SALARIALE

Les taxes assises sur la masse salariale représentent près de 26% des recettes fiscales des pays de l'OCDE (9% de leur PIB).<sup>6</sup> Dans la plupart des pays, ces taxes sont des contributions obligatoires à la sécurité sociale (CSS) payées par les employeurs ou les employés en fonction de la masse salariale ou du nombre d'employés d'une entreprise. Ces contributions ouvrent des droits à des prestations sociales telles que l'assurance-emploi, les pensions d'invalidité, les allocations familiales, ou les remboursements de frais médicaux.<sup>7</sup> Le poids des charges sociales est souvent mis en avant comme un des freins à la compétitivité des entreprises. Comprendre l'incidence des charges sociales est crucial, car l'effet sur la compétitivité – le coût du travail -- dépend de la part des contributions qui est finalement supportée par les salariés.

Nous verrons dans le chapitre 3.1 pourquoi d'un point de vue théorique l'incidence des prélèvements sur la masse salariale peut différer de l'incidence de l'imposition sur les sociétés. Dans le chapitre 3.2, nous discuterons des effets sur les salaires des taxes sur la masse salariale qui sont estimés dans la littérature empirique. Les conséquences sur l'emploi seront discutées dans le chapitre 3.3.

---

<sup>6</sup> Source: [Tax - Social security contributions - OECD Data](#) .

<sup>7</sup> Dans certaines juridictions (telles que le Québec ou l'Ontario), une partie des taxes sur la masse salariale n'ouvrent pas de droits et sont une contribution à l'impôt standard.

### ***3.1 Mécanismes théoriques***

L'incidence d'une taxe sur la masse salariale dépend de l'élasticité de la demande de travail des entreprises et de l'élasticité de l'offre de travail des travailleurs par rapport au salaire. De manière générale, l'incidence sur les salaires sera d'autant plus forte que l'offre de travail par les employés répond peu aux variations de salaire (les employés continuent de travailler malgré des salaires plus faibles) et que la demande de travail des entreprises est au contraire très sensible au coût du travail (les entreprises baissent fortement leur demande de travail lorsque les salaires augmentent). Une telle situation traduit un pouvoir de négociation des salariés faible en comparaison de celui des entreprises. Dans ce contexte, l'incidence de taxe sur la masse salariale porte entièrement sur les salaires dans deux cas limites (Carloni 2021):

- l'offre de travail est parfaitement inélastique,
- la demande de travail est parfaitement élastique.

Néanmoins, l'élasticité relative de l'offre et de la demande de travail ne sont pas des statistiques suffisantes pour décrire l'incidence sur les salaires dans le cas des taxes sur la masse salariale. Les taxes sur la masse salariale ont en effet cela de particulier qu'elles financent des programmes qui offrent aux salariés des prestations sociales futures. Summers (1989) note que cette caractéristique distinctive des taxes sur la masse salariale crée un lien entre les taxes et la rémunération des travailleurs qui ne doit pas être négligé.

Si l'on prend la perspective du travailleur, son offre de travail ne dépend pas uniquement de son salaire, mais de sa rémunération totale (qui inclut les prestations sociales). Si une hausse des taxes contribue à une hausse de la rémunération totale future du travailleur, le travailleur peut consentir à réduire son salaire. Dans le cas limite où la hausse des prestations futures vient entièrement compenser la baisse de salaire du travailleur, la mise en place de la taxe ne devrait avoir aucun effet sur l'offre de travail.

Si l'on prend la perspective de l'entreprise, ce qui compte est le coût du travail qui comprend les salaires et les taxes. Si le travailleur consent à réduire son salaire d'un montant égal à la hausse des taxes, alors la taxe n'engendre pas de coût supplémentaire pour l'entreprise. Si le salaire baisse moins (ou ne baisse pas du tout), le coût du travail augmente. Dans le reste du chapitre, nous adopterons souvent la perspective de l'entreprise, et discuterons de l'effet d'une hausse des taxes sur le coût du travail. Si les taxes n'augmentent pas le coût du travail pour les entreprises, cela implique que l'incidence fiscale de la taxe porte entièrement sur les salaires.

On peut noter qu'il n'est pas évident que les travailleurs perçoivent les bénéfices futurs de la taxe et agissent en prenant en compte leur salaire net plutôt que le salaire net et les bénéfices futurs. Il s'agit d'une question empirique qui est au cœur de la littérature en économie publique depuis plus de 50 ans.

### ***3.2 Effets sur les salaires***

Nous décrivons ici les résultats de la littérature empirique étudiant l'effet des taxes sur la masse salariale sur les salaires et le coût du travail.

Plusieurs études ont exploité des différences internationales dans le niveau des CSS. Alesina et Perotti (1997) montrent que le coût du travail est plus important dans les pays de l'OCDE avec des

contributions sociales plus grandes – en particulier en présence de taux élevés de syndicalisation. Daveri et al. (2000) montrent que les taxes sur la masse salariale sont associées à une hausse du coût du travail et du chômage dans les pays avec un haut niveau de syndicalisation. Ces études souffrent néanmoins de problèmes d'identification, car la nature des CSS diffère selon les pays et que les différences de CSS sont difficilement distinguables de différences de fonctionnement et de dynamique des marchés du travail.

Gruber (1997) marque un tournant méthodologique dans cette littérature. L'auteur exploite la privatisation du système de sécurité sociale au Chili en 1981 pour estimer l'effet d'une baisse de près de 25% des contributions obligatoires sur les salaires. La nouveauté méthodologique réside dans l'utilisation de données individuelles d'entreprises et de travailleurs qui permettent de calculer un taux de taxe individuel pour chaque entreprise et de suivre les salaires des travailleurs avant et après la réforme. La conclusion de cette étude est que l'incidence des taxes sur la masse salariale repose entièrement sur les salaires : ces taxes n'alourdissent donc pas le coût du travail pour les entreprises.

Si l'utilisation de données individuelles d'entreprises et de travailleurs a apporté un consensus méthodologique, la littérature présente des résultats disparates concernant l'effet d'une hausse des charges sociales sur les salaires. Cruces et al. (2010) et Korkeamaki et Uusitalo (2008) trouvent que près de la moitié des hausses de charges sociales sont supportées par les travailleurs – en Argentine et en Suède respectivement. Dans une méta-analyse couvrant 54 articles de recherche portant sur des pays de l'OCDE et de l'Amérique latine, Melguizo et Gonzales-Paramo (2013) montrent que les travailleurs supportent entre les 2/3 et 90% des hausses de taxes sur la masse salariale – ces taxes ont donc un effet limité sur le coût du travail pour les entreprises.

Avec des données et une stratégie proches de celles de Gruber (1997), Kugler et Kugler (2009) trouvent en effet qu'en Colombie une hausse de 10% des taxes sur la masse salariale conduit à une baisse des salaires comprise entre 1.4% et 2.3%. Cette élasticité est bien plus faible que celle estimée par Gruber. Les auteurs expliquent ce résultat par la rigidité des salaires à la baisse et surtout par le lien faible perçu par les travailleurs entre la taxe et les prestations auxquelles elle ouvre droit.

Saez et al. (2012) étudient une réforme de la taxation de la masse salariale en Grèce qui ne touchait que les employés nouvellement recrutés (après le 1<sup>er</sup> janvier 1993). Les auteurs exploitent la discontinuité créée par la réforme entre les employés recrutés juste avant et juste après son implémentation. Les auteurs trouvent que la hausse des taxes sur les nouveaux embauchés n'est que partiellement supportée par les travailleurs via une baisse de salaire. Par conséquent, le coût du travail augmente pour les entreprises. Une explication proposée par les auteurs pour ce résultat est que les entreprises ne peuvent pas discriminer entre employés et offrir des salaires très différents à des travailleurs embauchés juste après la date de la réforme.

Saez et al. (2019) se penchent quant à eux sur une baisse des taxes sur la masse salariale en Suède ciblée sur les jeunes travailleurs. Les auteurs montrent qu'à la suite de cette réforme, le salaire des employés visés par la réforme n'a pas augmenté relativement au salaire des travailleurs plus âgés. En revanche, les entreprises qui emploient plus de jeunes travailleurs (donc plus exposées à la réforme) ont connu une hausse du salaire pour tous leurs employés. Ceci suggère que les gains liés à la baisse des charges sont partagés au sein de l'entreprise. Pour les auteurs, ce résultat peut s'expliquer par la présence de négociation collective au sein de l'entreprise ou d'une politique

d'équité interne. Malgré ces hausses de salaire, le coût du travail a baissé pour ces entreprises avec un effet positif sur l'emploi comme discuté dans le chapitre suivant.

Aeberhardt et Sraer (2009) et Lehmann et al. (2013) obtiennent des résultats assez proches dans deux études sur l'effet des taxes sur la masse salariale en France. Les auteurs montrent que les salaires en France sont largement insensibles aux changements de taxes sur la masse salariale qui se répercutent donc en grande partie dans des changements de coût du travail. Toujours dans le contexte français, Cahuc et al. (2019) étudient l'effet d'une exemption temporaire de cotisations sociales sur les bas salaires octroyée aux entreprises de moins de 10 salariés durant la crise de 2008. Les auteurs montrent que cette exemption n'a eu aucun impact sur les salaires et a donc réduit le coût du travail pour les entreprises ciblées.

Pour le Canada, Deslauriers et al. (2018) étudient l'effet des taxes sur la masse salariale qui sont de « pures » taxes et non des cotisations, et qui n'ouvrent donc pas droit à des prestations futures. Ce type de taxe est peu commun à travers le monde, mais plusieurs provinces canadiennes dont le Québec et l'Ontario ont adopté ce type d'imposition qui représente de 7% à 21% des recettes fiscales des provinces liées à la taxation des entreprises.<sup>8</sup> Deslauriers et al. (2018) utilisent des données appariées entreprises-travailleurs qui leur permettent de suivre les salaires des travailleurs canadiens. Les auteurs exploitent les changements de taxes sur la masse salariale entre provinces pour estimer l'effet de ces taxes sur les salaires. Les différentes stratégies empiriques développées par les auteurs conduisent unanimement à la conclusion qu'une hausse des taxes est passée presque intégralement aux travailleurs sous forme de salaires plus faibles.

Plusieurs explications sont mises en avant pour expliquer les différences d'incidence sur les salaires obtenus dans les études précédemment citées :

- l'élasticité de l'offre de travail (Cahuc et al. 2019),
- la rigidité des salaires à la baisse (Lehmann et al., 2013; Kugler et Kugler, 2009),
- la spécificité institutionnelle du marché du travail (Saez et al., 2012 & 2019, Melguizo et Gonzales-Param, 2013),
- le lien perçu entre la taxe et les prestations futures (Liebman et al., 2009; Gruber, 1994).

Le lien entre les taxes et les prestations futures (« *tax-benefit linkage* ») et son implication pour l'incidence des contributions sociales est directement étudié par un article récent de Bozio et al. (2020). Les auteurs comparent les effets sur les salaires de trois réformes des contributions sociales en France qui ont conduit à des hausses importantes des prélèvements obligatoires. Une des réformes porte sur les contributions pour le financement de la retraite. Le lien entre la hausse de la taxe et les prestations futures est clair pour les travailleurs. Ce lien est beaucoup plus ténu pour les deux autres réformes dont les contributions participent au financement de l'assurance maladie et des allocations familiales, mais qui ne changent pas les prestations futures des travailleurs. Les auteurs montrent que la première réforme a conduit à une incidence presque parfaite sur les salaires alors que les salaires n'ont pas changé en réponse aux deux autres réformes. Enfin, Bozio et al. (2020) terminent leur article par une méta-analyse reprenant la plupart des études décrites dans ce chapitre. Ils en concluent que l'incidence des réformes des taxes sur la masse salariale est

---

<sup>8</sup> Au Québec, la taxe contribue au financement des fonds de service de santé. La taxe est collectée directement auprès de l'entreprise en fonction de sa masse salariale et non sur le salaire de chaque employé.

systématiquement reliée à la perception par les travailleurs des gains de la réforme en termes de prestations futures.

Cette interprétation est cohérente avec les résultats de Le Barbanchon (2021) qui montre que les travailleurs américains sont prêts à accepter des salaires plus bas en prévision de prestations d'assurance chômage futures. Les taxes sur la masse salariale ne sont donc pas perçues comme des taxes pures, mais aussi comme des prestations futures.

Enfin une dernière dimension pouvant expliquer les différences d'incidence sur les salaires semble être l'incidence statutaire de la taxe. Adam et al (2019) montrent à partir de données britanniques que lorsque les contributions sont payées par les employeurs, les salaires (bruts et nets) ne répondent pas aux réformes de taxe sur la masse salariale alors que les salaires nets s'ajustent si les contributions sont directement prélevées sur les salaires. Ceci fait écho aux résultats obtenus par Saez et al. (2012). Cette dichotomie peut s'expliquer par une rigidité des salaires bruts et implique que les cotisations payées par l'employeur pèsent plus sur le coût du travail que celles prélevées sur les salaires.

### ***3.3 Effets sur l'emploi***

Les effets sur l'emploi d'une taxe sur la masse salariale dépendent de son effet sur les salaires. Dans le cas où l'incidence de la taxe porte entièrement sur les salaires, il ne devrait y avoir aucun effet sur l'emploi. En revanche, si l'incidence sur les salaires n'est que partielle, alors un changement de taxe modifie le coût et donc la demande de travail par les entreprises. Étant donné la variété d'effets obtenus dans la littérature, on peut s'attendre à ce que les conséquences en termes d'emploi des taxes sur la masse salariale soient nuancées.

Certaines études trouvent en effet que ces taxes n'ont aucun impact sur l'emploi. Deslauriers et al. (2021) analysent des variations entre provinces et au cours du temps dans les taxes sur la masse salariale appliquées aux entreprises canadiennes. Ils montrent que les taxes sur la masse salariale n'ont pas d'effet significatif sur l'emploi. De même, Huttunen et al. (2013) ne trouvent pas d'impact en termes d'emploi d'une baisse de charges sur les bas salaires offerte en Finlande à partir de 2006; toutefois, cette mesure ne touchait que les travailleurs de 54 ans et plus travaillant à temps plein et touchant des salaires compris entre 900 et 2000 euros.

Cervini-Pla et al. (2014) étudient les effets d'une baisse des cotisations sociales décidée en Espagne pour les travailleurs jeunes (moins de 30 ans) et plus âgés (plus de 45 ans) qui signent un contrat à durée indéterminée et trouvent des résultats différents : dans le cas espagnol, les salaires, mais aussi l'emploi des personnes visées augmentent. L'effet est plus fort pour les travailleurs âgés et pour les hommes. Les salaires des travailleurs déjà en emploi augmentent aussi, mais dans une moindre mesure. Cahuc et al. (2019) trouvent que la baisse temporaire de cotisations sociales sur les travailleurs à bas salaires employés par des petites entreprises mises en place en France en 2008 a un impact significatif sur l'emploi des travailleurs visés. Crépon et Desplats (2001) évaluent des baisses de charges (pérennes) sur les bas salaires décidées en France en 1993 dans un contexte de fort chômage et trouvent également un impact positif de ces dernières sur l'emploi.

Saez et al. (2019) trouvent que la baisse des cotisations décidée par le gouvernement suédois afin de réduire le coût du travail pour les travailleurs les plus jeunes a bien permis de faire augmenter le taux d'emploi des jeunes travailleurs. Ceci est cohérent avec le fait que le salaire de ces derniers

n'avait pas relativement augmenté à la suite de la réforme. Au niveau des entreprises, leurs résultats montrent que celles qui ont le plus bénéficié des baisses de charges ont connu une croissance plus forte en termes de ventes, d'emploi, de stock de capital et de profit. Ces effets sont par ailleurs plus forts pour les entreprises qui sont le plus susceptibles de souffrir de contraintes de crédit.

Au bout du compte, les effets des taxes sur la masse salariale en termes d'emploi semblent varier d'une étude à l'autre et dépendre du contexte. On peut toutefois noter que les baisses de charges sur les bas salaires et les travailleurs plus vulnérables, de même que celles décidées en période de récession, ont un impact généralement positif sur les publics visés.

**Enseignement 4 : Les réformes de la fiscalité sur la masse salariale des entreprises ont des objectifs très différents. Il peut s'agir de changer le mode de financement de prestations sociales telles que l'assurance santé ou l'assurance chômage, ou alors de baisser le coût du travail pour inciter les entreprises à embaucher. Les effets sur les salaires et l'emploi des changements de taxe sur la masse salariale dépendent de plusieurs forces opposées et aucun consensus ne semble se dégager dans la littérature quant à l'effet des baisses de charges sur les salaires en termes d'emploi.**

**Enseignement 5 : Dans certains contextes spécifiques, il est possible d'anticiper l'incidence d'une réforme des cotisations sociales. Dans un contexte économique difficile, avec une offre de travail très élastique (récession, fort taux de chômage), il semble que des baisses de charges ciblées sur les travailleurs à bas salaire – jeunes ou peu qualifiés – permettent une baisse des coûts du travail et donc une hausse des embauches pour les publics visés. Par ailleurs, ces embauches ne se font pas au détriment d'autres travailleurs. Dans un contexte de réforme du financement de prestation sociale, l'effet d'une hausse des taxes sur la masse salariale semble peu peser sur le coût du travail si les travailleurs perçoivent correctement les gains futurs associés à la hausse des charges : si les travailleurs (et leur syndicat) perçoivent ces gains, ils consentiront à une baisse (ou une moindre hausse) de leur salaire en échange de meilleures prestations futures.**

#### **4. INCIDENCE ET STRATÉGIES D'ÉVITEMENT**

La littérature décrite dans les chapitres 2 et 3 présuppose que les taxes doivent être payées et examine dans ce contexte comment ce coût se répartit entre employés, actionnaires et clients. Les entreprises peuvent cependant réagir à un changement de fiscalité en adoptant des stratégies d'évitement. Dans ce chapitre, nous étudions les liens entre les stratégies d'évitement et l'incidence fiscale des taxes. Dans le Chapitre 4.1, nous abordons les stratégies d'évitement géographique des taxes liées aux choix de localisation des entreprises. Dans le Chapitre 4.2, nous nous concentrons sur les stratégies d'évitement fiscal des entreprises.

##### ***4.1 Choix de localisation***

Nous avons vu dans le chapitre 2 que l'incidence fiscale des taxes sur les revenus du capital dépend fortement du degré de mobilité de ce dernier. Le consensus sur le fait que les détenteurs de capital supportent une part de l'impôt sur les sociétés très inférieure à 100% suggère que le capital est bien mobile en pratique et qu'il réagit au taux de taxe. Cette mobilité des entreprises a deux dimensions:

le choix des pays dans lesquels elles opèrent, et au sein de ces pays, le choix des régions. L'impact de la fiscalité sur les choix de localisation des entreprises à l'international est devenu à partir des années 1990 une question récurrente du débat public en raison de l'intensification des flux internationaux de capitaux et de l'importance croissante des entreprises multinationales dans l'activité mondiale. Connaître l'impact de la fiscalité locale sur les choix de localisation des entreprises est par ailleurs particulièrement important pour les États fortement décentralisés dans lesquelles les régions jouissent d'une grande autonomie fiscale.

Du point de vue conceptuel, le lien entre fiscalité (nationale ou locale) et choix de localisation des entreprises n'est pas évident. En effet, si les taxes représentent un coût de production additionnel, les recettes qu'elles génèrent permettent de financer des services publics que les entreprises valorisent. On peut penser à la formation de la main-d'œuvre, à la construction et à l'entretien des infrastructures de transport, au financement de centres de recherche et d'innovation, ou encore à l'efficacité de l'administration dans les services qu'elle rend aux entreprises. De plus, des taux de taxes plus élevés peuvent refléter certains avantages compétitifs des territoires tels qu'un marché intérieur de grande taille (en raison d'une population riche ou nombreuse), une position géographique centrale offrant un accès privilégié à de nombreux marchés ou la disponibilité de certaines ressources naturelles. L'enjeu principal des études mesurant l'impact de la fiscalité sur les choix de localisation des entreprises est donc de mesurer l'impact des taxes *toutes choses égales par ailleurs*, c'est-à-dire de neutraliser les facteurs d'attractivité des territoires qui sont potentiellement corrélés avec des taxes plus élevées. La littérature académique sur cette question est aujourd'hui riche et mature et fournit plusieurs enseignements qui font désormais consensus.

#### *4.1.1. Fiscalité et choix de localisation des entreprises à l'international*

La plupart des études mesurant l'impact de la fiscalité sur les choix de localisation des entreprises à l'international se focalisent sur l'impôt sur les sociétés. Dans tous les pays où cette taxe est prélevée, son assiette repose sur les bénéfices. Toutefois, le taux statutaire, le barème et le calcul de l'assiette d'imposition varient entre les pays et dans le temps. C'est pourquoi il existe un débat sur le taux qui doit être pris en compte pour mesurer adéquatement l'impact de la fiscalité sur la localisation du capital. Nous n'entrerons pas dans les détails techniques de la mesure des taux d'imposition, mais on peut retenir que le taux moyen d'imposition importe généralement pour la décision d'investir ou non dans un pays, alors que le taux marginal d'imposition, c.-à-d. le taux d'imposition associé à un dollar de revenu supplémentaire, pèse plus dans la détermination du montant investi (Devereux et Griffith, 2003). Par ailleurs, les taux effectifs d'imposition, qui tiennent compte des différences de bases taxables et de crédits d'impôt offerts, expliquent généralement mieux les choix de localisation des entreprises que les taux statutaires, ces derniers s'avérant en revanche plus pertinents lorsqu'il s'agit d'expliquer la localisation des profits et non des établissements (Devereux et al., 2008). Des taux effectifs comparables internationalement étant toutefois plus difficiles à collecter, de nombreuses études utilisent les taux statutaires.

Barrios et al. (2012) étudient les choix de localisation des entreprises multinationales issues de trente-trois pays européens parmi ces mêmes trente-trois pays au cours des années 1999-2003. Ils trouvent une corrélation légèrement négative entre le taux effectif de l'impôt sur les sociétés dans un pays et la probabilité qu'une entreprise multinationale décide d'y localiser une filiale, mais cette corrélation est statistiquement non significative. Ce n'est que lorsque d'autres caractéristiques des pays d'accueil sont prises en compte, notamment la taille du pays en termes de PIB et son appartenance à l'Union européenne (et donc la possibilité d'accéder au marché européen sans droit de douane), qu'un effet négatif et significatif du taux effectif de l'impôt sur les sociétés sur les choix de localisation des entreprises multinationales est détecté. Ceci confirme que parmi les trente-

trois pays européens de l'échantillon, ceux qui ont le taux d'impôt sur les sociétés le plus élevé sont aussi ceux qui sont les plus attractifs en termes d'accès aux marchés. D'autres études trouvent un impact négatif de l'impôt sur les sociétés sur la probabilité qu'une entreprise multinationale ouvre une filiale. C'est le cas notamment de Devereux et Griffith (1998) qui analysent la localisation des filiales d'entreprises américaines dans trois pays européens (le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne) sur la période 1980-1994, de Head et Mayer (2004) qui s'intéressent aux choix de localisation de multinationales japonaises dans neuf pays européens (Belgique, Pays-Bas, Grande-Bretagne, Irlande, France, Allemagne, Espagne, Portugal et Italie) entre 1984 et 1995, et de Buettner et Ruf (2006) qui étudient les choix de localisation des multinationales allemandes dans dix-huit pays du monde entre 1996 et 2003.

Enfin, Barrios et al. (2012) montrent que la probabilité qu'une entreprise multinationale ouvre un établissement dans un pays ne dépend pas seulement du niveau de l'impôt sur les sociétés dans ce pays, mais aussi de la manière dont les profits sont taxés dans le pays où elle est incorporée si elle les rapatrie : la probabilité qu'une multinationale s'établisse dans un pays est d'autant plus faible que les profits qu'elle rapatrie de ce pays sont fortement taxés dans le pays où elle a son siège social. Par exemple, leurs données montrent qu'en 2003, une multinationale suisse qui aurait une filiale en Belgique verrait ses profits rapatriés en Suisse taxés à un taux de 10%, alors que les profits rapatriés de Belgique d'une multinationale britannique ne seraient pas taxés au Royaume-Uni. La Belgique est donc plus attractive pour les multinationales britanniques que pour les multinationales suisses. Ceci montre que l'attractivité fiscale d'un pays ne dépend pas uniquement de son propre barème d'impôt sur les sociétés, mais aussi de la teneur des conventions bilatérales qu'il a signées concernant la taxation des profits rapatriés par les entreprises non-résidentes.

Les résultats de ces travaux viennent confirmer des analyses, souvent plus anciennes, conduites à partir de données agrégées sur les investissements directs étrangers (voir les revues de littérature de de Mooij et Ederveen, 2006 et Devereux et Maffini, 2007). Compte tenu de la diversité des données, des méthodologies et des échantillons utilisés, de Mooij et Ederveen (2006), soulignent qu'il est difficile de tirer de ces études une mesure moyenne de l'impact de l'impôt sur les sociétés sur la localisation du capital. Néanmoins, la comparaison des différents travaux permet de mettre en lumière quelques régularités. Premièrement, l'impact de la taxation du capital sur les flux agrégés d'IDE est généralement plus important que son impact sur les choix individuels de localisation des entreprises multinationales : au-delà de la décision d'investir ou non, l'impôt sur les sociétés affecte en effet les montants investis. Par ailleurs, la localisation du capital est plus sensible au taux de taxe effectif qu'au taux de taxe statutaire, sauf peut-être dans certains secteurs comme les services, la finance ou la R&D où les entreprises peuvent plus facilement relocaliser leurs profits à des fins d'évitement fiscal (Stöwhase, 2002). Le taux statutaire ne tenant pas compte de la base taxable et des déductions autorisées, il capte en effet moins bien le niveau de taxation réel auquel font face les entreprises, mais il semble être le taux pertinent pour la relocalisation des profits (Devereux et Maffini, 2007). Enfin, le taux de taxe moyen a un impact plus important que le taux marginal, ce qui s'explique largement par le fait que le barème de l'impôt sur les sociétés de même que les déductions que les entreprises peuvent demander varient souvent en fonction de la taille et de la profitabilité des entreprises. Si le taux marginal est bien celui qui importe pour décider du montant exact de l'investissement, la décision d'investir ou non dépend plutôt du taux moyen.

#### *4.1.2. Fiscalité et choix de localisation des entreprises au sein des pays*

Plus récemment, la littérature s'est beaucoup intéressée aux choix de localisation des entreprises au sein des pays. Selon nous, il y a deux raisons principales à cela. D'un point de vue purement

empirique, les régions et les villes au sein d'un même pays sont souvent plus comparables que des pays ; il est ainsi plus facile de mesurer l'impact « toutes autres choses égales par ailleurs » des taxes locales que celui des taxes nationales, c'est-à-dire de neutraliser les différences autres que fiscales entre les territoires d'un pays. Par ailleurs, dans les États fortement décentralisés où les régions et les municipalités jouissent d'une grande autonomie fiscale, l'impact de la fiscalité sur la localisation des activités pose des enjeux d'équité et d'efficacité majeurs.

Pour mesurer l'impact de la fiscalité locale sur les choix de localisation des entreprises, plusieurs études se sont focalisées sur des bandes de territoire situées de part et d'autre d'une frontière entre deux juridictions fiscales au sein d'un pays. La logique de ces études est la suivante : la fiscalité est différente d'un côté et de l'autre de la frontière administrative, mais toutes les autres caractéristiques telles que les infrastructures de transport, la qualité de la main-d'œuvre ou la disponibilité de ressources naturelles sont identiques en raison de l'étroitesse de la bande de territoire considérée. Rathelot et Sillard (2008) montrent par exemple à partir de données françaises pour la période 1993-2004 que la corrélation brute entre le nombre d'établissements créés dans une commune et le taux de taxe professionnelle appliqué dans cette commune (la taxe professionnelle étant le principal impôt local sur les entreprises en France au cours de cette période) est positive. On retrouve ici l'idée que les communes qui fixent des taux de taxe élevés ont d'autres atouts qui les rendent attractives aux yeux des entreprises. Pour neutraliser l'effet de ces facteurs d'attractivité, les auteurs restreignent leur échantillon aux communes situées dans un rayon d'un kilomètre de part et d'autre des frontières départementales françaises (sur la période considérée, la France est divisée en 36 707, 96 départements et 22 régions), ces communes étant jugées plus comparables en termes de déterminants non fiscaux de leur attractivité. Ils ont en plus recours à une méthode de variable instrumentale, couramment utilisée par les économistes pour corriger leurs analyses empiriques de possibles biais. Ils montrent alors qu'un taux de taxe professionnelle plus élevé a, toutes autres choses égales par ailleurs, un impact négatif sur la probabilité de se localiser dans une commune. Cet effet apparaît toutefois quantitativement faible. Duranton et al. (2011) utilisent une approche empirique très similaire avec des données anglaises et ne trouvent pas d'impact de la taxation locale des entreprises sur les choix de localisation de ces dernières ; ils trouvent en revanche un impact négatif sur la croissance de l'emploi dans les entreprises existantes. Becker et al. (2012) s'intéressent aux choix de localisation des entreprises multinationales en Allemagne et trouvent qu'un taux de taxe sur les profits plus élevé au niveau d'une municipalité réduit le nombre d'entreprises multinationales qui s'y localisent. L'effet est également négatif si l'on mesure l'activité des multinationales par l'emploi ou le stock de capital. Toutefois, comme pour Rathelot et Sillard (2008) et Duranton et al. (2011), cette relation négative n'apparaît que lorsqu'on contrôle d'autres facteurs d'attractivité des communes allemandes telles que leur taille, le niveau de qualification de la main-d'œuvre ou la présence d'infrastructures. Lorsque ces dimensions ne sont pas prises en compte dans l'analyse, la corrélation brute entre le taux de taxe des entreprises et le niveau d'activité des multinationales est légèrement positive. Les effets mesurés par les auteurs montrent par ailleurs que pour la plupart des communes allemandes, la baisse de taxe nécessaire pour pouvoir attirer, toutes autres choses égales par ailleurs, une multinationale est bien trop importante pour qu'un gouvernement local décide de mettre en œuvre une telle baisse. La concurrence fiscale pour attirer les multinationales s'exerce donc principalement entre quelques municipalités suffisamment bien dotées en infrastructures, main-d'œuvre qualifiée et accès aux marchés.

La taxe locale sur les entreprises analysées par Rathelot et Sillard (2008) porte sur une combinaison du stock de capital et de la masse salariale, celle étudiée par Duranton et al. (2011) porte sur la valeur des propriétés occupées par les entreprises et celle évaluée par Becker et al. (2012) est une taxe sur les profits. Bien que très différentes, toutes montrent que les effets négatifs de la taxation locale des entreprises sur les choix de localisation de ces dernières sont modestes ; les municipalités

et régions qui fixent des niveaux de taxe plus élevés jouissent en effet d'autres facteurs d'attractivité qui les rendent désirables aux yeux des entreprises malgré leur fiscalité plus élevée. L'idée que les autorités locales peuvent exploiter les facteurs d'attractivité non fiscaux pour fixer des taxes sur les entreprises plus élevées est directement démontrée par plusieurs études. Charlot et Paty (2007) montrent par exemple que les municipalités françaises jouissant d'un meilleur accès aux marchés fixent des taxes sur les entreprises plus élevées. Brühlhart et al. (2012) montrent à partir de données suisses que le nombre de créations d'entreprises diminue moins lorsque la fiscalité locale sur les entreprises augmente dans les secteurs au sein desquels les entreprises ont le plus tendance à se concentrer spatialement.

***Enseignement 6 : Au niveau des pays comme des régions, les territoires où la fiscalité sur les entreprises est la plus lourde ne sont pas forcément moins attractifs. En effet, les pays et les régions où l'imposition des entreprises est la plus élevée sont aussi ceux où les infrastructures, la qualité de la main-d'œuvre ou encore l'accès aux marchés sont meilleurs. Lorsque les différences non fiscales entre les territoires sont neutralisées, il y a bien un impact négatif de la fiscalité sur les entreprises sur l'attractivité économique des territoires. La magnitude de cet impact est variable d'une étude à l'autre.***

#### *4.1.3. Fiscalité locale sur les entreprises et effets de déplacement*

Il a été montré que certains dispositifs d'allègements fiscaux ont un impact non négligeable sur la localisation des entreprises et des emplois. Il s'agit toutefois de dispositifs visant des quartiers, et non des communes ou des régions entières. De plus, les effets positifs obtenus le sont au détriment des quartiers environnants. Mayer et al. (2017) évaluent par exemple l'impact de la politique des Zones Franches Urbaines qui offre un ensemble d'exonérations fiscales aux établissements qui se localisent dans les quartiers défavorisés de plusieurs villes françaises. Ils trouvent que le dispositif accroît sensiblement le nombre d'établissements et d'emplois dans les quartiers visés, mais pas dans les communes où se situent ces quartiers : la politique vient donc simplement déplacer dans les quartiers bénéficiaires des établissements déjà existants ou qui se seraient de toute façon créés dans d'autres parties de la commune. Ces effets de déplacement sont aussi mis en lumière par Givord et al. (2013) pour la même politique, et par Hanson et Rohlin (2013) et par Einiö et Overman (2020) pour des dispositifs similaires aux États-Unis et au Royaume-Uni.

La question des effets de déplacement se pose également lorsque l'on s'intéresse à l'impact de la fiscalité locale sur l'activité des entreprises multiétablissements. Ces entreprises peuvent en effet s'ajuster à des augmentations de la fiscalité dans une région en relocalisant leurs activités dans d'autres régions où elles ont des établissements. Giroud et Rauh (2019) évaluent par exemple l'impact de l'impôt sur les sociétés que fixent les États américains sur la localisation des établissements, de l'emploi et du capital des entreprises américaines disposant d'établissements dans plusieurs États. Comme pour toutes les études évoquées dans cette partie, l'enjeu majeur est de neutraliser l'impact des déterminants non fiscaux de la localisation des entreprises qui sont corrélés avec les taux de taxe qu'appliquent les États américains. Pour ce faire, ils exploitent le fait qu'aux États-Unis, seules les sociétés de capitaux (C-corporations) voient leurs bénéfices taxés au titre de l'impôt sur les sociétés. Pour les S-corporations, les bénéfices sont immédiatement reversés aux propriétaires et taxés ensuite suivant la fiscalité sur les personnes. Les deux types d'entreprises devraient réagir de la même manière aux déterminants non fiscaux de l'attractivité des États américains. En revanche, des changements de l'impôt sur les sociétés ne devraient affecter que les choix de localisation des sociétés de capitaux, tandis que des variations de l'impôt sur les personnes ne devraient affecter que les S-corporations. En comparant ces deux types d'entreprises, les auteurs trouvent qu'une augmentation de l'impôt sur les sociétés dans un État diminue l'activité des

sociétés de capitaux dans cet État, mais pas celle des S-corporations. De même, une augmentation de l'impôt sur le revenu dans un État diminue l'activité des S-corporations dans cet État, mais pas celle des C-corporations. Un impact négatif est observé sur le nombre d'établissements, le nombre d'emplois et le stock de capital de ces entreprises, mais l'impact est quantitativement plus faible pour le nombre d'établissements. Par ailleurs, les auteurs démontrent que la moitié de l'impact négatif mesuré correspond à un déplacement de l'activité dans les établissements de l'entreprise situés dans des États dont la fiscalité est plus accommodante, l'autre moitié correspondant donc à de la perte sèche d'activité.

#### *4.1.4. Effets de déplacement et coordination fiscale*

Compte tenu des effets de déplacement, l'utilisation de la fiscalité par les régions à des fins d'attractivité peut s'avérer coûteuse pour le pays pris dans son ensemble, et ce pour plusieurs raisons.

Premièrement, lorsque les incitations fiscales mises en œuvre au niveau local conduisent simplement à déplacer les entreprises au sein d'un pays, les baisses d'impôts locaux deviennent un jeu à somme nulle : les gains d'activité de la région qui baisse ses taxes sont entièrement obtenus au détriment des régions qui maintiennent leurs taux de taxe. C'est ce que trouve Wilson (2009) dans son étude des effets de l'impôt sur les sociétés et des crédits de taxe à la R&D offerts par les États américains sur les dépenses privées de R&D dans ces États. Chirinko et Wilson (2008) trouvent un résultat similaire concernant l'effet de l'impôt sur les sociétés sur le stock de capital et le nombre d'établissements. De manière intéressante, ils trouvent également que les effets de déplacement sur le stock de capital sont plus forts que ceux sur le nombre d'établissements : ceci s'explique en partie par les résultats de Giroud et Rauh (2019) discutés plus haut qui montrent que les entreprises multi établissements ont tendance à relocaliser leurs activités dans les États où la fiscalité est plus accommodante. Finalement, lorsque les baisses de taxes locales sont un jeu à somme nulle, si tout le monde baisse ses taxes dans les mêmes proportions, la localisation de l'activité demeure inchangée. C'est ce que montrent Head et al. (1999) à propos des dispositifs mis en place par les États américains pour attirer les investissements directs étrangers (subventions, crédits de taxes, etc.). Leur étude des choix de localisation des multinationales japonaises aux États-Unis montre que si un État décidait de supprimer unilatéralement les dispositifs d'aide qu'il propose, il perdrait un montant substantiel d'IDE japonais. En revanche, si tous les États retiraient en même temps leurs dispositifs d'aide, la répartition spatiale des IDE japonais ne serait que marginalement affectée. Les différents dispositifs mis en place par les États viennent donc simplement neutraliser les effets de ceux de leurs voisins. En revanche, la baisse de la fiscalité engendrée par cette concurrence fiscale entre les régions d'un même pays affaiblit la capacité des pouvoirs publics locaux à financer leurs services.

Par ailleurs, lorsque les régions plus attractives en termes d'accès aux marchés ou de toute autre caractéristique non liée à la fiscalité fixent des taxes sur les entreprises plus élevées que les régions structurellement moins attractives, l'allocation des facteurs de production qui en résulte peut s'avérer inefficace. En effet, intuitivement, les régions jouissant d'avantages productifs importants attirent moins d'entreprises qu'elles ne le pourraient en raison de leurs taxes plus élevées, alors que les régions moins productives attirent grâce à une fiscalité plus avantageuse plus d'activité que ce qui serait souhaitable. Plus la corrélation entre le taux de taxe et les avantages productifs non fiscaux des régions est forte, plus les pertes de revenu agrégé liées à une mauvaise allocation spatiale des ressources sont élevées. Dans ce cas, harmoniser les taux de taxe entre les régions permettrait d'augmenter le PIB. Ce ne serait pas le cas en revanche si les taux de taxe les plus bas sont observés dans les régions avec les avantages productifs non fiscaux les plus importants. Dans

le cas des États-Unis, Fajgelbaum et al. (2019) montrent qu'une harmonisation de la fiscalité entre les États permettrait bien d'augmenter le PIB. La majeure partie des gains pourraient être obtenus grâce à une harmonisation des taxes au niveau des grandes régions de recensement, sans aller donc jusqu'à une harmonisation au niveau du pays tout entier. Les arbitrages de localisation que font les entreprises et les travailleurs pour des raisons fiscales s'opèrent sur des territoires plus restreints que le pays tout entier. Dit autrement, si une entreprise ou un travailleur se relocalise de la côte Est à la côte Ouest ou du Midwest au Sud des États-Unis, il ne le fait probablement pas que pour des raisons fiscales.

***Enseignement 6 : Au niveau local, une fiscalité plus accommodante attire de l'activité, mais il s'agit en grande partie d'effets de déplacement : les gains d'une région se font aux dépens des autres régions (souvent les plus proches). Or, la concurrence fiscale entre les régions d'un même pays peut s'avérer coûteuse pour le pays dans son ensemble : elle peut conduire à une allocation spatiale inefficace des facteurs de production, ou encore affaiblir la capacité des régions à financer leurs services sans modifier grandement la géographie des activités. Une coordination entre les régions est alors souhaitable.***

## 4.2 Évitement fiscal

Dans ce chapitre nous discutons des liens qui existent entre l'incidence fiscale d'une taxe et l'évitement fiscal des entreprises. Après avoir défini dans le chapitre 4.2.1 l'évitement fiscal et avoir familiarisé le lecteur avec les multiples relations possibles entre évitement et incidence, nous examinerons comment l'évitement fiscal influence l'incidence fiscale d'une taxe dans le chapitre 4.2.2, puis comment l'incidence fiscale influence les incitations à éviter l'impôt dans le chapitre 4.2.3.

### 4.2.1 Définition de l'évitement fiscal et lien avec l'incidence

Un gouvernement qui met en place une taxe s'attend à un certain niveau de recettes. Pour schématiser, les recettes dépendent de la base taxable et du taux d'imposition. Comme nous l'avons vu dans le chapitre 1, différents agents peuvent supporter le coût de cette taxe. En pratique, les gouvernements savent qu'une partie des entreprises utiliseront des stratégies pour réduire leur base taxable, réduisant ainsi les recettes escomptées. Il s'agit de l'évitement fiscal.

L'évitement fiscal est ici défini comme toute disposition fiscale qui permet aux entreprises de réduire leur niveau d'imposition (Hanlon et Heitzman, 2010). Il s'agit donc d'une définition au sens large. Ces dispositions peuvent être prévues par le législateur (p. ex., le crédit d'impôt à la recherche et développement) ou être le résultat de stratégies de planification fiscale plus controversées (p. ex., le transfert des profits dans des paradis fiscaux). Plus spécifiquement, la littérature a mis en avant différentes stratégies utilisées par les entreprises pour éviter l'impôt telles que :

- le transfert de bénéfices via les prix de transfert (Clausing 2001, 2003, Davies et al. 2018),
- la localisation des droits de propriété intellectuelle (Desai et al. 2006, Griffith et al. 2014), des brevets (Karkinsky et Riedel, 2012) et des actifs intangibles (Dischinger et Riedel, 2011),
- le transfert de dettes (De Mooij, 2011),
- l'inversion de la localisation du siège social (Desai and Hines, 2002),
- le changement de forme juridique (Smith et al, 2022).

Les questions d'évitement fiscal sous ses multiples formes sont au centre des débats actuels sur les questions fiscales et les études montrent un essor de l'évitement fiscal des entreprises aux États-Unis (Klassen et Laplante, 2012 ; Zucman, 2014; Dyreng et al., 2014) comme au Canada (Martin et Stratica, 2019), en particulier pour les plus grandes entreprises (Martin et al., 2021). Il est donc naturel de se demander quelles relations existent entre l'incidence fiscale des taxes sur les entreprises et l'évitement fiscal. Bien que les questions d'incidence et d'évasion fiscale soient au cœur des travaux en économie publique, peu d'études sont à l'intersection entre ces deux littératures.

La poignée de travaux qui s'intéressent aux liens entre incidence et évitement fiscal a le plus souvent étudié comment l'incidence d'une taxe varie selon le niveau d'évitement fiscal, en prenant le niveau d'évitement fiscal comme donné. Nous décrivons ces travaux dans le chapitre 4.2.2. Dans le chapitre 4.2.3, nous décrivons une étude dans laquelle l'incidence et le niveau d'évitement fiscal sont conjointement déterminés.

#### 4.2.2 *Incidence selon le niveau d'évitement fiscal*

Dans un modèle économique standard, l'incidence statutaire d'une taxe et son incidence fiscale sont indépendantes. Ainsi, si le gouvernement taxe une transaction entre deux entreprises, le montant perçu par le gouvernement et le coût supporté par chacune des deux entreprises sont identiques, quelle que soit la partie responsable de payer la taxe. Comme expliqué en introduction, l'incidence dépend de l'élasticité-prix de l'offre et de la demande de chaque partie.

Il est intéressant d'étudier théoriquement si l'incidence change lorsque la partie en charge de payer la taxe a la possibilité d'éviter le paiement d'une partie de cette taxe. Kopczuck et al. (2013) et Doerrenberg et Duncan (2014) considèrent des modèles décrivant l'incidence d'une taxe unitaire sur les ventes dans une économie composée d'acheteurs et de vendeurs. Bien que faisant des hypothèses différentes, les deux modèles montrent que la possibilité d'évasion fiscale modifie l'élasticité de l'offre des entreprises qui pratiquent l'évitement fiscal et changent ainsi l'incidence fiscale d'une taxe relativement à un monde sans évitement fiscal.<sup>9</sup> Notons que l'existence d'évitement fiscal complexifie quelque peu la notion d'incidence fiscale. L'incidence peut être mesurée en termes monétaires relativement à l'incidence en absence d'évitement fiscal en comparant les montants payés par une partie avec ou sans évitement. Alternativement, l'incidence peut être mesurée comme la part des taxes collectées qui est effectivement payée par l'entreprise. On compare donc la *part* du montant de la taxe payée par une partie avec et sans évitement. Les deux approches peuvent conduire à des résultats en apparence contradictoires : grâce à l'évitement fiscal, une entreprise peut réduire le montant d'impôt dont elle s'acquitte tout en supportant une part plus importante de l'impôt total perçu par le gouvernement.

Doerrenberg et Duncan (2014) réalisent une expérience en laboratoire pour comprendre le lien entre évitement et incidence. L'expérience reproduit un marché à double enchère dans lequel une taxe est imposée au vendeur sur la vente de chaque unité de son bien. Une partie des vendeurs ont la possibilité de sous-reporter le nombre d'unités vendues et ainsi d'éviter partiellement l'impôt. Le premier résultat de l'expérience est que les vendeurs qui ont la possibilité de faire de l'évitement

---

<sup>9</sup> Les deux études diffèrent notamment dans leur modélisation des coûts d'évitement fiscal. Par ailleurs, Kopczuck et al. (2013) considèrent qu'il y a libre entrée des vendeurs dans l'économie alors que Doerrenberg et Duncan (2014) supposent que le nombre de vendeurs est fixe.

fixent un prix plus bas que les vendeurs qui ne peuvent pas éviter l'impôt. Cela implique qu'une partie des gains liés à l'évitement fiscal sont transmis au consommateur. Dans cette expérience, l'évitement fiscal change fortement l'incidence de la taxe. Sans évitement fiscal, 50% du montant statutaire de la taxe est supporté par les acheteurs. En présence d'évitement fiscal, la charge statutaire pour les consommateurs baisse pour atteindre 26.4%. Il est important de noter ici que nous parlons de la charge théorique étant donné le montant statutaire des taxes unitaires et le nombre d'unités vendues. Néanmoins en présence d'évitement fiscal, le taux effectif est différent du taux statutaire. Les auteurs montrent que l'intégralité du taux effectif est supportée par les acheteurs. Ce premier article offre donc un premier résultat sur les conséquences distributives de l'évitement fiscal : l'évitement fiscal réduit le montant d'impôt supporté par la partie qui évite l'impôt, mais aussi le montant supporté par les autres parties.

Kopczuck et al. (2013) proposent une évaluation de l'effet de l'évitement fiscal sur l'incidence fiscale à partir d'une analyse des prix du diesel payé par les consommateurs américains. Les auteurs exploitent des différences entre états américains quant à l'identité de la partie responsable de payer la taxe. Selon les états, le paiement de la taxe sur l'essence incombe aux fournisseurs d'essence, aux distributeurs d'essence, ou aux stations d'essence. Théoriquement, l'incidence ne devrait pas dépendre de qui est responsable de payer la taxe. En pratique, il est plus facile pour les stations d'essence d'éviter l'impôt, car ces stations sont plus difficiles à contrôler. Tel qu'attendu, les auteurs trouvent que le prix du diesel et le poids des taxes supporté par les consommateurs sont plus faibles dans les marchés où la taxe est collectée auprès des stations d'essence.

La transmission des taxes aux consommateurs dans le contexte des stations d'essence est également au centre de l'étude de Jacob et al. (2021) citée plus haut. Les auteurs montrent qu'une hausse de l'impôt sur les sociétés conduit à une hausse des prix payés par les consommateurs qui est plus faible lorsque les stations d'essence peuvent plus facilement éviter l'impôt. Bien que ce ne soit pas au cœur de leur étude, Fuest et al. (2018) trouvent eux aussi que l'incidence sur les salaires est plus faible pour les firmes présentes dans plusieurs juridictions fiscales – une mesure selon eux de la capacité d'évitement fiscal des entreprises. Han et al. (2021) montrent par ailleurs à partir de données d'entreprises chinoises que l'évitement fiscal des taxes par une entreprise bénéficie plus largement aux travailleurs qualifiés.

Alstadsæter et al. (2022) s'intéressent eux à l'effet de l'évitement fiscal sur les salaires. À partir de données employeurs-employés, ils mettent en évidence que les entreprises qui transfèrent leurs profits dans les paradis fiscaux (et réduisent ainsi leur taux effectif d'imposition) versent des salaires 2% plus élevés. La hausse des salaires est néanmoins limitée aux travailleurs les plus qualifiés.

Les résultats de ces papiers sont importants d'un point de vue pratique, car ils impliquent qu'en présence d'évitement fiscal, l'incidence d'une taxe dépend de l'identité de la partie responsable de payer la taxe et de sa facilité à éviter l'impôt. Cette dimension est particulièrement pertinente dans le contexte des débats sur la mise en place d'une taxe carbone et notamment sur la question de savoir si la taxe doit incomber aux producteurs ou aux acheteurs (Kortum et Weisbach, 2021). Comme le soulignent Kopczuck et al. (2013), si les possibilités d'évitement fiscal d'une taxe carbone diffèrent sensiblement entre producteur et consommateur, l'incidence de la taxe dépendra de l'identité de la partie responsable de payer la taxe.

**Enseignement 8 : L'incidence fiscale sur les salaires et les prix est plus faible lorsque les entreprises évitent l'impôt ce qui suggère que les gains liés à l'évitement sont partagés avec les salariés et les consommateurs.**

#### *4.2.3 Incidence et incitation à l'évitement fiscal*

Le chapitre précédent a pris le niveau d'évitement fiscal comme donné. Dans une étude récente, Dyreng et al. (2020) relâchent cette hypothèse et étudient le lien entre évitement fiscal et incidence fiscale dans un cadre flexible dans lequel ces deux variables sont la résultante des choix de maximisation du profit des entreprises. Les auteurs étudient théoriquement puis empiriquement l'incidence et l'évitement de l'impôt sur les sociétés. Ils décrivent différentes forces qui relient incidence et évitement. D'une part, lorsque l'offre de travail est inélastique les taxes sont largement supportées par les employés, et les entreprises ont moins d'incitation à faire de l'évitement fiscal, car elles utilisent relativement plus de travail que de capital. Cette relation dépend néanmoins de la productivité relative du travail et du capital : si le capital est très productif, l'entreprise peut choisir d'utiliser plus de capital, ce qui augmente l'incitation à faire de l'évitement fiscal même si le travail est inélastique. Ces relations dépendent aussi de la part des coûts du capital qui est déductible pour les entreprises : moins les coûts en capital sont déductibles, plus la taxation influence le mix travail-capital et plus les entreprises sont incitées à faire de l'évitement fiscal. La conclusion de cette analyse théorique est que les liens entre incidence et évitement dépendent de l'importance relative des forces décrites plus haut.

Pour quantifier l'importance de ces forces, les auteurs exploitent des données sur l'évitement fiscal des entreprises américaines cotées en bourse. Les auteurs montrent que les entreprises faisant face à une offre de travail plus élastique sont prônes à plus d'évitement fiscal. Théoriquement, cette relation ne peut être observée que si les entreprises faisant face à une offre de travail plus élastique investissent plus en capital. Là encore, les auteurs confirment cette prédiction avec leurs données. Ainsi les résultats suggèrent qu'il existe une relation positive entre l'incidence fiscale supportée par les entreprises et le niveau d'évitement fiscal.

**Enseignement 9 : Une réforme fiscale qui pèse plus fortement sur le capital augmentera les incitations à faire de l'évitement fiscal. La mise en place d'une telle réforme doit donc s'accompagner de mesures anti-évitements sinon les recettes risquent d'être moindres qu'escomptées.**

## Conclusion

La question de l'incidence fiscale des taxes payées statutairement par les entreprises est donc loin d'être triviale. Ces dernières peuvent en effet adapter leur comportement afin de transférer la charge fiscale des taxes dont elles sont redevables sur les consommateurs et les travailleurs. Elles peuvent aussi éviter l'impôt en relocalisant physiquement ou comptablement leurs activités. Le degré de mobilité du capital, la sensibilité des consommateurs au prix et la sensibilité des travailleurs et des entreprises au salaire en vigueur sur le marché du travail sont autant de paramètres qui importent pour déterminer qui supporte *in fine* le coût des taxes dont les entreprises s'acquittent. Au-delà des éléments de consensus évoqués dans ce rapport, plusieurs questions restent en suspens dans la littérature.

Premièrement, alors que l'incidence de l'impôt sur les sociétés et des cotisations sociales sur les salaires est relativement bien documentée, l'incidence pour les consommateurs est très peu étudiée. L'accès de plus en plus facile à des données de prix détaillées devrait permettre de progresser sur cet aspect.

Par ailleurs, si l'impact des taxes sur les choix de localisation des entreprises a été largement étudié, la quantification de ce que cela implique en termes d'incidence fiscale est rarement faite.

Enfin, la littérature sur évitement fiscal et incidence est relativement récente et il reste encore beaucoup à faire pour corroborer certains résultats ou quantifier empiriquement certains mécanismes mis en lumière théoriquement. Compte tenu de l'importance de la question dans le débat public, on peut penser que des avancées significatives seront faites dans les années à venir.

## Bibliographie

- Adam, S., Phillips, D. et Roantree, B. (2019). 35 years of reforms: A panel analysis of the incidence of, and employee and employer responses to, social security contributions in the UK. *Journal of Public Economics*, 171, p. 29-50. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2018.05.010>
- Aeberhardt, R. et Sraer, D. (2009). Allègements de cotisations patronales et dynamique salariale. *Économie et statistique*, 429(1), p. 177-189. <http://dx.doi.org/10.3406/estat.2009.8068>
- Alesina, A. et Perotti, R. (1997). The Welfare State and Competitiveness. *American Economic Review*, 87(5), p. 921-939.
- Arulampalam, W., Devereux, M.P. et Maffini, G. (2012). The direct incidence of corporate income tax on wages. *European Economic Review*, 56(6), p. 1038-1054. <http://dx.doi.org/10.1016/j.eurocorev.2012.03.003>
- Auerbach, A.J. (2006). Who Bears the Corporate Tax? A Review of What We Know. *Tax Policy and the Economy*, 20, p. 1-40. <http://dx.doi.org/10.1086/tpe.20.20061903>
- Baker, S., Teng Sun, S. et Yannelis, C. (2020). Corporate Taxes and Retail Prices. *NBER Working Paper No. 27058*, 59 pages. <https://doi.org/10.3386/w27058>
- Barrios, S., Huizinga, H., Laeven, L. et Nicodème, G. (2012). International Taxation and Multinational Firm Location Decisions. *Journal of Public Economics*, 96(11-12), 946-958. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2012.06.004>
- Becker, S., Egger, P. et Merlo, V. (2009). How Low Business Tax Rates Attract Multinational Headquarters: Municipality-Level Evidence from Germany. *CESifo Working Paper Series N°2517*, CESifo.
- Bozio, A., Breda, T. et Grenet, J. (2019). Does Tax-Benefit Linkage Matter for the Incidence of Social Security Contributions? *IZA Discussion Paper N°12502*, 88 pages. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3435377>
- Brühlhart, M., Jametti, M. & Schmidheiny, K. (2012) Do Agglomeration Economies Reduce the Sensitivity of Firm Location to Tax Differentials? *The Economic Journal*, 122(563) p. 1069–1093. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0297.2012.02511.x>
- Cahuc, P., Carcillo, C. et Le Barbanchon, T. (2019) The Effectiveness of Hiring Credits. *The Review of Economic Studies*, 86(2), p. 593-626. <https://doi.org/10.1093/restud/rdy011>
- Carbonnier, C., Malgouyres, C., Py, L. et Urvoy, C. (2019). Wage Incidence of a Large Corporate Tax Credit: Contrasting Employee - and Firm - Level Evidence. *Sciences Po publications* 85.
- Carloni, D. (2021). Revisiting the Extent to Which Payroll Taxes Are Passed Through to Employees. *Congressional Budget Office: Working Paper 2021-06*, 58 pages. <https://www.cbo.gov/system/files/2021-06/57089-Payroll-Taxes.pdf>
- Cervini-Pla, M., Ramos, X. et Silva, J.I. (2014). Wage Effects of Non-Wage Labour Costs. *European Economic Review*, 72, p. 113-137. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2014.09.005>

Charlot, S. et Paty, S. (2007). Market Access Effect and Local Tax Setting: Evidence from French Panel Data. *Journal of Economic Geography*, 7(3), p. 247-263. <http://dx.doi.org/10.1093/jeg/lbm016>

Chetty, R. et Saez, E. (2006). The Effects of the 2003 Dividend Tax Cut on Corporate Behavior: Interpreting the Evidence. *American Economic Review*, 96(2), p. 124-129. <http://dx.doi.org/10.1257/000282806777211838>

Chirinko, R.S. et Wilson, D.J. (2008). State Investment Tax Incentives : a Zero-Sum Game? *Journal of Public Economics*, 92(12), p. 2362-2384. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2008.07.005>

Clausing, K.A. (2001). The Behavior of Intrafirm Trade Prices in US International Price Data. *Bureau of Labor Statistics: Office of Prices and Living Conditions*, 40 pages. <https://www.bls.gov/osmr/research-papers/2001/pdf/ec010010.pdf>

Clausing, K.A. (2003). Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices. *Journal of Public Economics*, 87(9-10), p. 2207-2223. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(02\)00015-4](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(02)00015-4)

Clausing, K.A. (2013). Who Pays the Corporate Tax in a Global Economy? *National Tax Journal*, 66(1), p. 151. <https://doi.org/10.17310/ntj.2013.1.06>

Crépon, B. et Desplats, R. (2001). Une nouvelle évaluation des effets des allègements de charges sociales sur les bas salaires. *Économie et statistiques*, 348, p. 3-24. <http://dx.doi.org/10.3406/estat.2001.7420>

Cruces, G., Galiani, S. et Kidyba, S. (2010). Payroll Taxes, Wages and Employment: Identification Through Policy Changes. *Labour Economics*, 17(4), p. 743-749. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2009.11.004>

Curtis, E.M., Garrett, D.G., Orhn, E., Roberts, K.A. et Suarez Serrato, J.C. (2021). Capital Investment and Labor Demand. *NBER Working Paper N°29485*, 108 pages. <https://doi.org/10.3386/w29485>

Daveri, F., Tabellini, G., Bentolila, S. et Huizinga, H. (2000). Unemployment, Growth and Taxation in Industrial Countries. *Economic Policy*, 15(30), p. 49-104. <http://dx.doi.org/10.1111/1468-0327.00057>

Davies, R., Martin, J., Parenti, M. et Toubal, F. (2018). Knocking on Tax Haven's Door : Multinational Firms and Transfer Pricing. *The Review of Economics and Statistics*, 100(1), p. 120-134. [https://doi.org/10.1162/rest\\_a\\_00673](https://doi.org/10.1162/rest_a_00673)

De Mooij, R.A. et Ederveen, S. (2006). What a Difference Does It Make? Understanding the Empirical Literature on Taxation and International Capital Flows. *European Commission : Economic Papers*, N°261, 32 pages. [https://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/pages/publication578\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication578_en.pdf)

De Mooij, R.A. (2011). The Tax Elasticity of Corporate Debt : A Synthesis of Size and Variations. *IMF Working Paper N°11/95*, 27 pages. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/The-Tax-Elasticity-of-Corporate-Debt-A-Synthesis-of-Size-and-Variations-24816>

Desai, M.A., Foley, C.F. et Hines, J.R. (2006). The Demand for Tax Haven Operations. *Journal of Public Economics*, 90(3), p. 513-531. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2005.04.004>

Desai, M.A., Foley, C.F. et Hines, J.R. (2008). Labor and Capital Shares of the Corporate Tax Burden: International Evidence.

Desai, M.A. et Hines, J.R. (2002). Expectations and Expatriations: Tracing the Causes and Consequences of Corporate Inversions. *National Tax Journal*, 56(3), p. 487-502. <http://dx.doi.org/10.17310/ntj.2002.3.03>

Deslauriers, J., Dostie, B., Gagné, R. et Paré, J. (2018) Estimating the Impacts of Payroll Taxes: Evidence from Canadian Employer-Employee Tax Data. *Revue canadienne d'économie*, 29 pages. <http://dx.doi.org/10.1111/caje.12523>

Devereux, M.P. et Griffith, R., (1998). Taxes and the location of production: evidence from a panel of US multinationals. *Journal of Public Economics*, 68(3), p. 335. [http://dx.doi.org/10.1016/S0047-2727\(98\)00014-0](http://dx.doi.org/10.1016/S0047-2727(98)00014-0)

Devereux, M.P. et Griffith, R. (2003). Evaluating Tax Policy for Location Decisions, *International Tax and Public Finance*, 10(2), p. 107-126.

Devereux M. P., Ben Lockwood, M. (2008). Do countries compete over corporate tax rates? *Journal of Public Economics*, Volume 92, Issues 5–6, 2008, Pages 1210-1235, ISSN 0047-2727, <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2007.09.005> .

Devereux, M.P. et Maffini, G. (2007). The Impact of Taxation on the Location of Capital, Firms and Profit: A Survey of Empirical Evidence. *Oxford University Centre for Business Taxation Working Paper Series*, 7(2), 52 pages. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.471.1773&rep=rep1&type=pdf>

Devereux, M.P., Liu, L. et Loretz, S. (2014). The elasticity of corporate taxable income: New evidence from UK tax records. *American Economic Journal: Economic Policy* 6(2), p. 19-53. <http://dx.doi.org/10.1257/pol.6.2.19>

Dischinger, M. et Riedel, N. (2011). Corporate Taxes and the Location of Intangible Assets Within Multinational Firms. *Journal of Public Economics*, 95(7-8), p. 691. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2010.12.002>

Doerrenberg, P. et Duncan, D. (2014). Tax Incidence in the Presence of Tax Evasion. *IZA Discussion Paper No. 8137*, 50 pages. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2432401>

Duranton, G., Gobillon, L. et Overman, H.G. (2011). Assessing the Effects of Local Taxation using Microgeographic Data. *Economic Journal, Royal*, 121(555), p. 1017-1046. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0297.2011.02439.x>

Dyreng, S., Hanlon, M., Maydew, E. et Thornock, J. (2014). Changes in Corporate Effective Tax Rates Over the Past Twenty-Five Years. *National Tax Association*, 107, p. 1-58. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2521497>

Dyreng, S., Jacob, M., Jiang, X. et Müller, M. (2020). Tax Incidence and Tax Avoidance. *SSRN*, 29 pages. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3070239>

Ebrahimi, P., Roch-Hansen, C. et Vaillancourt, F. (2014). Incidence of Taxes and Government Expenditures at the Sub-national Level: evidence for Québec in 2007. *Proceedings. Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association*, 108, p. 1-35.

Ebrahimi, P. et Vaillancourt, F. (2016). *The Effect of Corporate Income and Payroll Taxes on the Wages of Canadian Workers*. [Fraser Institute].

<https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/effect-of-corporate-income-and-payroll-taxes-on-wages-of-canadian-workers.pdf>

Einio, E. et Overman, H.G. (2020). The Effects of Supporting Local Business: Evidence from the UK. *Regional Science and Urban Economics*, 83, 14 pages.

<https://doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2019.103500>

Fajgelbaum, P.D., Morales, E., Suárez Serrato, J.C. et Zidar, O. (2019). State Taxes and Spatial Misallocation. *Review of Economic Studies*, 86(1), p. 333-376.

<http://dx.doi.org/10.1093/restud/rdy050>

Felix, R.A. (2007). Passing the Burden: Corporate Tax Incidence in Open Economics. *Luxembourg Income Studies, Working Paper No.468*, 39 pages.

Felix, R.A. et Hines, J.R. (2009). Corporate Taxes and Union Wages in the United States. *NBER Working Paper N°15263*, 61 pages. <https://doi.org/10.3386/w15263>

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.

<http://dx.doi.org/10.1257/aer.20130570>

Garrett, D.G., Ohrn, E. et Suárez Serrato, J.C. (2020). Tax Policy and Local Labor Market Behavior. *American Economic Review: Insights*, 2(1), p. 83-100.

<http://dx.doi.org/10.1257/aeri.20190041>

Giroud, X. et Rauh, J. (2019). State Taxation and the Reallocation of Business Activity: Evidence from Establishment-Level Data. *Journal of Political Economy*, 127(3), p. 1262.

<http://dx.doi.org/10.1086/701357>

Givord, P., Rathelot, R. et Sillard, P. (2013). Place-Based Tax Exemptions and Displacement Effects: An Evaluation of the Zones Franches Urbaines Program. *Regional Science and Urban Economics*, 43(1), p. 151-163. <http://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2012.06.006>

Gravelle, J.G. et Hungerford, T.L. (2008). Corporate Tax Reform : Should We Really Believe the Research? *Tax Notes*, 121(4).

Gravelle, J.G. et Hungerford, T.L. (2011). Corporate Tax Reform : Issues for Congress. Congressional Research Services.

Gravelle, J. (2013). Corporate Tax Incidence: Review of General Equilibrium Estimates and Analysis. *National Tax Journal*, 66(1), p. 185-214. <http://dx.doi.org/10.17310/ntj.2013.1.07>

Griffith, R., Miller, H. et O'Connell, M. (2014). Ownership of Intellectual Property and Corporate Taxation. *Journal of Public Economics*, 112, p. 12-23.

<https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2014.01.009>

Gruber, J. (1997). The Incidence of Payroll Taxation: Evidence from Chile. *Journal of Labor Economics*, 15(3), p. 72-101. <http://dx.doi.org/10.1086/209877>

Gruber, J. (1994). The Incidence of Maternity Mandated Benefits. *American Economic Review*, 84(3), p. 622-641.

- Han, X., Wang, J. et Cheng, H. (2021). The effect of corporate tax avoidance on salary distribution—Empirical evidence from publicly listed companies in China. *International Review of Financial Analysis*, 78(C). <http://dx.doi.org/10.1016/j.irfa.2021.101917>
- Hanlon, M. et Heitzman, S. (2010). A Review of Tax Research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), p. 127-178. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>
- Hanson, A. et Rohlin, S. (2013). Do Spatially Targeted Redevelopment Programs Spillover? *Regional Science and Urban Economics*, 43(1), p. 86-100. <http://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2012.05.002>
- Head, C.K., Ries, J.C., et Swenson, D.L. (1999). Attracting Foreign Manufacturing: Investment Promotion and Agglomeration. *Regional Science and Urban Economics*, 29(2), p. 197-218. [https://doi.org/10.1016/S0166-0462\(98\)00029-5](https://doi.org/10.1016/S0166-0462(98)00029-5)
- Head, K. et Mayer, T. (2004). Market Potential and the Location of Japanese Investment in the European Union. *The Review of Economics and Statistics*, 86(4), p. 959-972. <http://dx.doi.org/10.1162/0034653043125257>
- Hines, J.R. (2020). Corporate Taxation and the Distribution of Income. NBER Working Paper N°27939, 68 pages. <https://doi.org/10.3386/w27939>
- House, C.L. et Shapiro, M.D. (2008). Temporary Investment Tax Incentives: Theory with Evidence from Bonus Depreciation. *American Economic Review*, 98(3), p.737-768. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.98.3.737>
- Huttunen, K., Pirttila, J. et Uusitalo, R. (2013). The Employment Effects of Low-Wage Subsidies. *Journal of Public Economics*, 97, p. 49-60. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2012.09.007>
- Jacob, M. and Müller, M. A. and Wulff T., Do Consumers Pay the Corporate Tax? (January 20, 2022). TRR 266 Accounting for Transparency Working Paper Series No. 15, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3468142>
- Karkinsky, T. & Riedel, N. (2012). Corporate Taxation and the Choice of Patent Location within Multinational Firms. *Journal of International Economics*, 88(1), p. 176. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jinteco.2012.04.002>
- Klassen, K. et Laplante, S. (2011). Are U.S. Multinational Corporations Becoming More Aggressive Income Shifters? *Journal of Accounting Research*, 50(5), 1245-1286. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00463.x>
- Konings, J., Lecocq, C. et Merlevede, B. (2022). Does a Tax Deduction Scheme matter for Jobs and Investment by Multinational and Domestic Enterprises? *Canadian Journal of Economics*.
- Kopczuk, W., Marion, J., Muehlegger, E et Slemrod, J. (2013). Do the Laws of Tax Incidence Hold? Point of collection and the Pass-Through of State Diesel Taxes. *NBER Working Paper No. 19410*, 39 pages. <https://doi.org/10.3386/w19410>
- Korkeamaki, O. et Uusitalo, R. (2008). Employment and Wage Effects of a Payroll-Tax Cut : Evidence from a Regional Experiment. *International Tax and Public Finance*, 16(6), p. 753-772. <http://dx.doi.org/10.1007/s10797-008-9088-6>

- Kortum, S. et Weisbach, D.A. (2021). Optimal Unilateral Carbon Policy. *Cowles Foundation Discussion Paper No. 2311, University of Chicago Coase-Sandor Institute for Law & Economics Research Paper No. 943*, 104 pages. <https://deliverypdf.ssrn.com/delivery.php?ID=692102005081068106097005104011027077118020020019044006105026120064071098093029073105121035037038023004045071087091005077066070025085014061016073109021025012080068070050022000073000103120106111109020065004003002074028102116023091078022072089069068022&EXT=pdf&INDEX=TRUE>
- Kotlikoff, L. et Summers, L. (1987). Chapter 16: Tax incidence. Dans A. Auerbach (dir.), *Handbook of public economics* (1<sup>re</sup> éd., vol. 2, p. 1043-1092). Elsevier.
- Kugler, A. et Kugler, M. (2009). Labor Market Effects of Payroll Taxes in Developing Countries: Evidence from Colombia. *Economic Development and Cultural Change*, 57(2), p. 335-358. <https://doi.org/10.1086/592839>
- Le Barbanchon, T. (2021). Taxes Today, Benefits Tomorrow. Working Paper, 57 pages. [https://www.bc.edu/content/dam/bc1/schools/mcas/economics/pdf/CV/draft\\_partial\\_UI\\_LeBarbanchon.pdf](https://www.bc.edu/content/dam/bc1/schools/mcas/economics/pdf/CV/draft_partial_UI_LeBarbanchon.pdf)
- Lehman, E., Marical, F. et Rioux, L. (2013). Labor income responds differently to income-tax and payroll-tax reforms. *Journal of Public Economics*, 99. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2013.01.004>
- Liebman, J.B., Luttmer, E.F.P. et Seif, D.G. (2009). Labor Supply Responses to Marginal Social Security Benefits: Evidence from Discontinuities. *Journal of Public Economics*, 93(11-12), p. 1208-1223. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2009.07.006>
- Liu, L. et Altshuler, R. (2013). Measuring the Burden of the Corporate Income Tax Under Imperfect Competition. *National Tax Journal*, 66(1), p. 215-237. <http://dx.doi.org/10.17310/ntj.2013.1.08>
- Ljungqvist, A. et Smolyansky, M. (2014). [To Cut or Not to Cut? On the Impact of Corporate Taxes on Employment and Income](https://doi.org/10.3386/w20753). *NBER Working Papers* 20753. <https://doi.org/10.3386/w20753>
- Maffini, G., Xing, J. et Devereux, M.P. (2019). The Impact of Investment Incentives: Evidence from UK Corporation Tax Returns. *American Economic Journal: Economic Policy*, 11(3), p. 361-389. <http://dx.doi.org/10.1257/pol.20170254>
- Malgouyres, C., Mayer, T. et Mazet, C. (2021). Who Benefits from State Corporate Tax Cuts? A Local Labor Markets Approach with Heterogeneous Firms: Comment. *American Economic Review*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3892597>
- Martin, J. and Parenti, M. and Toubal, F. (2021). Corporate Tax Avoidance and Industry Concentration. CEPR Discussion Paper No. DP15060, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3661403>
- Martin, J. and Stratica, C. (2017). Fiscalité des entreprises et paradis fiscaux: Une étude sur données canadiennes, *L'Actualité Économique*, 93, issue 3, p. 405-439, <https://EconPapers.repec.org/RePEc:ris:actuec:0174>
- Mayer, T. (2006). Policy Coherence for Development: A Background Paper on Foreign Direct Investment. *OECD Development Centre Working Papers N°253*.

- Mayer, T., Mayneris, F. et Py, L. (2017). The impact of Urban Enterprise Zones on establishment location decisions and labor market outcomes: evidence from France. *Journal of Economic Geography*, 17(4), p. 709-752. <http://dx.doi.org/10.1093/jeg/lbv035>
- Melguizo, A. et Gonzales-Paramo, J.M. (2013). Who Bears Labour Taxes and Social Contributions? A Meta-Analysis Approach. *SERIEs*, 4(3), p. 247-271. <http://dx.doi.org/10.1007/s13209-012-0091-x>
- Nallareddy, S., Rouen, E., Suárez Serrato, J. (2018). Do Corporate Tax Cuts Increase Income Inequality? *NBER Working Paper N°24598*, 52 pages. <https://doi.org/10.3386/w24598>
- Ohrn, E. (2018). The Effect of Corporate Taxation on Investment and Financial Policy: Evidence from the DPAD. *American Economic Journal: Economic Policy*, 10(2), p.272-301. <https://doi.org/10.1257/pol.20150378>
- Ohrn, E. (2019) The Effect of Tax Incentives on US Manufacturing : Evidence from State Accelerated Depreciation Policies. *Journal of Public Economics*, 180, 14 pages. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2019.104084>
- Rathelot, R. et Patrick S. (2008). The importance of local corporate taxes in business location decisions: evidence from French micro data. *Economic Journal*, 118(527), p. 499–514. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0297.2007.02131.x>
- Roy-Cesar, E. et Vaillancourt, F. (2010) The Incidence of Payroll Taxes in Ontario and Quebec; Evidence from Collective Agreements for 1985-2007. *CIRANO - Scientific Publications 2010s-36*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1682041>
- Saez, E., Matsaganis, M. et Tsakloglou, P. (2012). Earnings Determination and Taxes : Evidence from a Cohort-Based Payroll Tax Reform in Greece. *Quarterly Journal of Economics*, 127(1), 493-533. <http://dx.doi.org/10.1093/qje/qjr052>
- Saez, E., Schoefer, B. et Seim, D. (2019). Payroll Taxes, Firm Behavior, and Rent Sharing: Evidence from a Young Workers' Tax Cut in Sweden. *American Economic Review*, 109(5), p. 1717-1763. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.20171937>
- Simula, L. et Trannoy, A. (2009). Incidence de l'impôt sur les sociétés. *Revue française d'économie*, 24(3), p.3-39. <http://dx.doi.org/10.3917/rfe.093.0003>
- Smith M., Yagan, D., Zidar, O., Zwick, E. (2022). The Rise of Pass-Throughs and the Decline of the Labor Share. *American Economic Review: Insights*. Forthcoming.
- Suarez Serrato, J.C. et Zidar, O. (2016). Who Benefits from State Corporate Tax Cuts? A Local Labor Markets Approach with Heterogeneous Firms. *American Economic Review*, 106(9), p. 2582-2624. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.20141702>
- Summers, L. (1989). Some Simple Economics of Mandated Benefits. *American Economic Review*, 79(2), p. 177-183. <https://eml.berkeley.edu/~saez/course131/Summers89.pdf>
- Urvoy, C. (2016). Measuring the Impact of the CICE on Firms' Investments [Mémoire]. Sciences Po.

Wilson, D.J. (2009). Beggar Thy Neighbor? The In-State, Out-of-State, and Aggregate Effects of R&D Tax Credits. *The Review of Economics and Statistics*, 91(2), p. 431-436. <https://doi.org/10.1162/rest.91.2.431>

Yagan, D. (2015). Capital Tax Reform and the Real Economy: The Effects of the 2003 Dividend Tax Cut. *American Economic Review*, 105(12), 3531-3563. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.20130098>

Zucman, G. (2014). Taxing across Borders: Tracking Personal Wealth and Corporate Profits. *Journal of Economic Perspectives*, 28(4), p. 121-148. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.28.4.121>

Zwick, E. et Mahon, J. (2017). Tax Policy and Heterogeneous Investment Behavior. *American Economic Review*, 107(1), p.217-248. <https://doi.org/10.1257/aer.20140855>