

La pression fiscale et sociale pesant sur les entreprises : quelle réalité ?

## **L'Indice TTC** - Total Taxes et Cotisations

Un nouvel indicateur de référence de la taxation des entreprises



# Sommaire

---

Editorial	3
<b>Méthodologie de l'étude</b>	6
Les catégories d'appartenance des entreprises en France	7
<b>Les points clés de l'étude</b>	8
1. Les indicateurs existants reflètent mal la complexité de la pression fiscale qui pèse sur les entreprises.	9
<b>2. L'Indice TTC, nouvel indicateur de référence pour appréhender la mesure réelle de la taxation des entreprises</b>	11
3. La controverse sur <b>le taux d'impôt sur les sociétés n'est pas</b> infondée, mais ne suffit pas à éclairer le débat sur la justice fiscale	13
<b>4. L'étude 2012 de l'Indice TTC montre que les grandes entreprises optimisent également l'ensemble des autres impositions fiscales et sociales</b>	20
100 Md€ de niches fiscales et sociales	22
5. De fortes disparités sectorielles en matière de prélèvements publics : <b>de l'utilité de mettre l'ensemble de ses charges sous tension</b>	23
Assurer un ROI significatif à son effort de R&D	29
Les annexes	30

---

# Méthodologie de l'étude

---

## La source

« L'Indice TTC » a été réalisé à partir des bilans et comptes de résultats publiés par les entreprises françaises. Afin de tenir compte de l'impact de la crise économique, aucune donnée antérieure à 2009 n'a été prise en compte.

## L'échantillonnage

Notre analyse porte sur 15 061 entreprises publiant au minimum un chiffre d'affaires de 20 M€ ou disposant d'un effectif de 50 personnes.

## Les différents segments

La segmentation de notre panel répond aux dispositions du décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 (cf encadré page 7).

Afin d'affiner notre étude, nous avons par ailleurs découpé notre panel en plusieurs catégories, présentées ci-dessous :

Segment	Seuil minimal	Nombre d'entreprises étudiées
Grandes Entreprises	1 500 M€ de Chiffre d'Affaires ou 1 500 personnes	182
ETI Grande	500 M€ de Chiffre d'Affaires ou 1 000 personnes	886
ETI Medium	200 M€ de Chiffre d'Affaires ou 400 personnes	1 823
ETI Small	50 M€ de Chiffre d'Affaires ou 250 personnes	4 027
PME	20 M€ de Chiffres d'Affaires ou 50 personnes	8 143
Total général		15 061

## Les différents secteurs d'activité

Le secteur d'activité de chaque entreprise a été défini en fonction de son code NAF2 (INSEE). Pour les entreprises ayant un code NAF2 relatif à une activité de siège social (6420Z, 7010Z, 7022Z), c'est l'activité principale annoncée sur le site internet de l'entreprise qui a permis de définir le secteur d'activité.

## Les catégories d'appartenance des entreprises en France

Encadré Décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique

### Article 1

La notion d'entreprise utilisée pour l'application de l'article 51 de la loi de modernisation de l'économie susvisée est celle du règlement (CEE) du Conseil du 15 mars 1993 susvisé, c'est-à-dire la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes.

(...)

### Article 3

(...)

La catégorie des petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui :

- ⊙ d'une part occupent moins de 250 personnes, [et de plus de 10 salariés] ;
- ⊙ d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros, [et de moins de 2M€ de CA].

La catégorie des entreprises de taille intermédiaire (ETI) est constituée des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des petites et moyennes entreprises, et qui :

- ⊙ d'une part occupent moins de 5 000 personnes ;
- ⊙ d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1 500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 000 millions d'euros.

La catégorie des grandes entreprises (GE) est constituée des entreprises qui ne sont pas classées dans les catégories précédentes.

# Les points clés de l'étude

---

Cette étude, réalisée de février à juin 2012 à partir de l'exploitation de l'ensemble des données publiées par les entreprises, met en évidence quatre enseignements majeurs :

1. Les indicateurs traditionnels de mesure de la taxation des entreprises sont insuffisants pour appréhender la réalité de la situation économique de **l'entreprise**. Nous avons décidé de créer « l'Indice TTC » car la fiscalité des entreprises ne se résume pas à leur impôt sur les sociétés, loin s'en faut. Le défi auquel les entreprises sont confrontées consiste à maîtriser l'ensemble des taxes et cotisations auxquelles elles sont assujetties pour mesurer leur performance globale.
2. **Les très grandes entreprises sont aujourd'hui plus rentables que les petites ou moyennes structures.** Plus la taille de l'entreprise est grande, plus elle peut imposer ses marges et rentabiliser son chiffre d'affaires, Ce constat est particulièrement avéré dans les secteurs du transport, de la finance, des biens d'équipement ou du BTP ; il est moins vrai dans les secteurs à très forte concurrence internationale comme l'automobile. Bien que plus rentables, les grandes entreprises sont pourtant proportionnellement moins imposées ;
3. Les grandes entreprises affichent en effet un « Indice TTC » de 9 %, alors que les autres entreprises françaises atteignent en revanche en moyenne 12,1 %, soit un écart de 35 %. L'étude 2012 montre ainsi que les entreprises n'optimisent pas seulement l'IS mais un ensemble de charges dispersées sur un scope bien plus large. **On observe d'ailleurs un écart de pression fiscale et sociale supérieur si l'on considère l'ensemble des impositions et non plus le seul IS.**
4. **« L'Indice TTC » varie de façon significative selon les secteurs d'activité, ce qui** montre que les entreprises doivent rester particulièrement vigilantes aux évolutions réglementaires
  - Dans certains secteurs, comme la chimie ou l'industrie pharmaceutique, les écarts « d'Indice TTC » sont spectaculaires puisqu'ils peuvent aller de 1 à 10 entre les plus grands groupes et les PME ;
  - Cet écart s'explique par une très forte différence en matière d'IS, mais également, et dans les mêmes proportions par une plus grande utilisation des niches fiscales et sociales ;
  - On observe en effet que les secteurs de la banque, l'énergie, la défense ou l'aéronautique subissent comparativement un poids d'IS plus important ;
  - Les grands secteurs industriels, où les marges sont traditionnellement faibles comme l'automobile, l'agroalimentaire ou la distribution sont en revanche globalement moins taxés. Il faut sans doute y voir une conséquence de la suppression de la taxe professionnelle, ou la mobilisation de différentes options fiscales favorables, comme le report de déficits antérieurs ;
  - Enfin les secteurs d'activité dont la rentabilité est variable voire aléatoire, comme la chimie, l'industrie pharmaceutique, les services ou les médias sont clairement davantage taxés.

# 1. Les indicateurs existants reflètent mal la complexité de la pression fiscale qui pèse sur les entreprises

---



François Mary  
Senior Directeur Groupe Fiscal et Financier

Au-delà des limites objectives de tel ou tel indice, il importe tout d'abord de bien positionner le débat : la controverse autour des indicateurs proposés par Bercy ne concerne réellement que le champ de la fiscalité et en premier lieu l'impôt sur les sociétés (IS). Ces indicateurs, quelle que soit leur sophistication, ne permettront donc pas à une entreprise de mesurer le poids des charges qui pèsent sur elle et, surtout, d'agir en conséquence pour les limiter au mieux.

Le sujet est ainsi bien plus vaste, et il est indispensable de mobiliser d'autres outils pour cerner la réalité de la situation de l'entreprise afin d'actionner les meilleurs leviers pour l'améliorer.

## Retour sur la genèse de cette construction d'indicateur :

La direction du Trésor a publié l'été dernier<sup>3</sup> un article sur « le taux de taxation implicite des bénéficiaires en France ». Cette étude avait fait l'objet de quelques commentaires dans les journaux<sup>4</sup> ; elle mettait en avant la différence frappante de taux d'imposition entre les PME et les grandes entreprises (GE).

Cette étude particulièrement fouillée soulevait toutefois en premier lieu la question de l'indicateur le plus pertinent pour asseoir les comparaisons. En effet, si les indicateurs financiers, CA, EBIT, DSO, BFR, sont devenus incontournables, cela n'est pas aussi vrai pour les indicateurs à caractère purement fiscal et/ou social.

L'étude du Trésor présentait ainsi plusieurs indicateurs parmi lesquels le T2IB (taux d'imposition implicite sur les bénéficiaires), à partir duquel étaient fondées ses principales conclusions. Ce ratio rapporte l'IS à l'EBIT, donc schématiquement l'impôt sur les sociétés acquitté par l'entreprise à son excédent d'exploitation. Il permet certes une analyse par secteur d'activité, mais rend tout d'abord aléatoire les comparaisons internationales dans la mesure où la notion d'IS varie d'un pays à l'autre ; d'autres taxations, non incluses dans ce ratio, peuvent

---

<sup>3</sup> Lettre de la Direction Générale du Trésor, n°88 Trésor-Eco, du 23 juin 2011, signé par Harry Partouche et Matthieu Olivier

<sup>4</sup> ... et notamment dans un article des Echos paru le 24 juin 2011

également porter sur les bénéficiaires (ex. CET en France, Gewerbesteuer en Allemagne). Le T2IB est également extrêmement volatil car IS et EBIT peuvent varier fortement d'une année sur l'autre.

Le Taux de Prélèvements Obligatoires (TPO), également suggéré par Bercy, paraît de prime abord un indicateur fiscal efficace, car intégrant d'autres impôts que le seul IS. Ce ratio ajoute à l'IS, qui doit être retenu net des crédits d'impôts et notamment du crédit d'impôt recherche, les cotisations sociales patronales et les impôts sur la production (équivalent des taxes foncière et professionnelle). Les prélèvements obligatoires ainsi calculés sont ensuite rapportés à la valeur ajoutée de l'entreprise (VA). Le TPO permet ainsi une comparaison plus complète et notamment avec les systèmes étrangers, tout en gardant à l'esprit que ces comparaisons internationales sont forcément limitées par les différences fortes en matière de cotisations sociales, obligatoires en France mais souvent facultatives et/ou privées dans d'autres pays.

L'étude du Trésor montre de surcroît que le TPO efface de manière très importante l'écart entre les PME et les grandes entreprises. En effet, le taux implicite (T2IB) fait apparaître un écart de 20 points entre ces deux catégories (39 % pour les PME contre 19 %), en première lecture très étonnant. En intégrant la taxation du capital foncier ou de la production, le TPO réduit les conséquences de l'application des règles d'assiette ou de démographie ; l'écart retombe ainsi à 3 points au lieu des 20 largement évoqués dans le débat public.

Le TPO est donc de notre point de vue un indicateur de comparaison intéressant. La définition qu'en retient le Trésor nous semble cependant trop réduite car elle n'inclut pas certaines taxations et cotisations sociales telles que la TVA non récupérable, la taxe sur les salaires, la taxe d'apprentissage, certaines cotisations sociales, la C3S (ex-Organic), les taxes environnementales, les taxes sur les conventions d'assurance, la TIPP ou encore les droits de douane... Certes, toutes ces taxes et charges sociales n'apparaissent pas systématiquement de manière individualisée dans le compte de résultat, mais lorsqu'elles représentent un poids important, il semble incontournable de les intégrer pour donner aux comparaisons la meilleure pertinence.

## 2. L'Indice TTC, nouvel indicateur de référence pour appréhender la mesure réelle de la taxation des entreprises

---

La définition de ce nouvel « Indice TTC », efficace et accessible, constitue ainsi, de notre point de vue, un préalable indispensable dans les démarches d'optimisation, car toute entreprise doit désormais être en mesure de suivre son indicateur de pression fiscale et sociale, et d'identifier, en fonction de sa taille ou de son secteur d'activité, une éventuelle surtaxation.

Notre expérience du management des coûts nous a donc amené à réfléchir sur un agrégat plus global et plus fidèle de la pression fiscal-sociale de l'entreprise, également moins volatil que ceux utilisés par l'administration.

Seront retenus dans cet indicateur l'ensemble des prélèvements obligatoires de l'entreprise (comptes d'impôts – 63 et de charges sociales - 645 et s.). Les données publiques disponibles ne nous permettant pas d'analyser le détail de certains comptes de charges qui incluraient d'autres taxes (les droits de douanes, les taxes sur l'électricité, les redevances sur l'eau...), nous avons choisi d'être le plus large possible, tout en restant pragmatique, afin de pouvoir comparer au mieux les entreprises entre elles.

La deuxième partie de la réflexion a été d'envisager à quel solde du compte de résultats rapporter la charge fiscale. L'administration fiscale a retenu deux versions, l'une à l'EBIT (ou plus précisément à l'excédent net d'exploitation) pour le T2IB, l'autre à la valeur ajoutée (pour le TPO). D'après notre analyse et la pratique du management des coûts, ces deux indicateurs rendent la comparaison avec les autres entreprises très difficile car ces éléments peuvent s'avérer très variables, même au sein d'un secteur d'activité donné.

Nous avons recherché quel ratio conviendrait le mieux en comparaison de la charge fiscale. Au final, la lisibilité d'un indice étant sa vertu première, il est apparu, qu'il fallait revenir à une donnée plus exploitable, une donnée parlante et « universelle » à savoir le chiffre d'affaires (CA). On notera au passage l'analogie avec le taux de prélèvements obligatoires de notre économie, qui est rapporté au PIB.

Bien entendu le ratio retenu est très général, et comme tout indicateur global il comporte des risques d'imprécisions, mais il est à notre avis le seul permettant une comparaison réaliste à partir des données publiques disponibles. Cela étant dit, il reste indispensable, dans un second temps, pour permettre à chaque entreprise d'affiner son analyse en tenant compte de sa situation particulière, de subdiviser cet indice en plusieurs indicateurs.



Notre « Indice TTC », qui retrace le poids de la charge fiscale et sociale de l'entreprise sur son chiffre d'affaires, permet ainsi, selon nous, les meilleures comparaisons avec les autres entreprises de même taille ou d'un même secteur. Les pages qui suivent montrent d'ailleurs que de nombreux et précieux enseignements peuvent être tirés de son exploitation.

### 3. La controverse sur le taux d'impôt sur les sociétés n'est pas infondée, mais ne suffit pas à éclairer le débat sur la justice fiscale

---

*« Au moins un groupe du CAC 40 sur deux ne paierait pas d'Impôt sur les Sociétés (IS) »*

Cette sentence, qui découle des travaux du Rapporteur Général du Budget à L'Assemblée nationale Gilles Carrez (2011), a suscité depuis de vives polémiques. Finalement est-elle avérée ?

Au demeurant, cette controverse n'est d'ailleurs pas uniquement franco française puisque la première capitalisation boursière mondiale, en l'occurrence Apple, bénéficierait d'un taux d'imposition effectif de 9,8 %, alors que le taux d'IS américain s'élève à 35 %.

Intuitivement et de prime abord, le débat sur les différences de taux d'imposition paraît toutefois étonnant, dès lors que les plus grands groupes sont réputés économiquement les plus profitables ou que, en France, depuis la loi de finances pour 2001, les PME indépendantes bénéficient notamment d'un taux d'IS réduit<sup>5</sup>. Pourtant, à la réflexion, il n'est sans doute pas infondé, comme le montrent les éléments exposés ci-après.

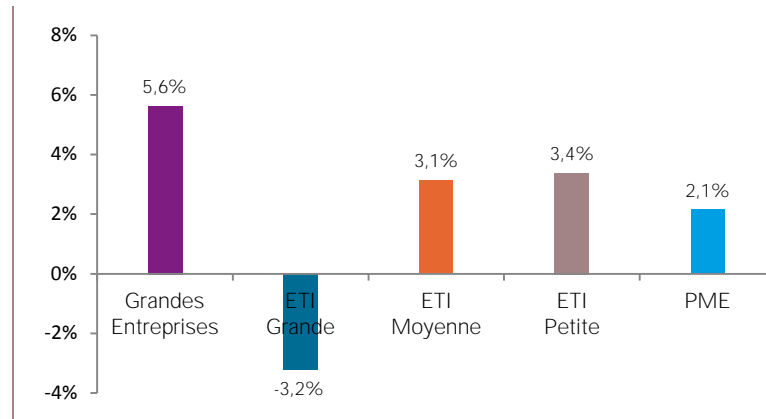
#### **Des grandes entreprises plus profitables...**

Les éléments chiffrés recueillis montrent que l'excédent net d'exploitation (EBIT) est assez directement relié à la taille de l'entreprise (le rapport EBIT/CA progresse avec l'importance de la structure considérée) ; en clair, et c'est le premier constat de cette étude, **plus la taille de l'entreprise est grande, plus elle peut imposer ses marges et rentabiliser son CA.**

---

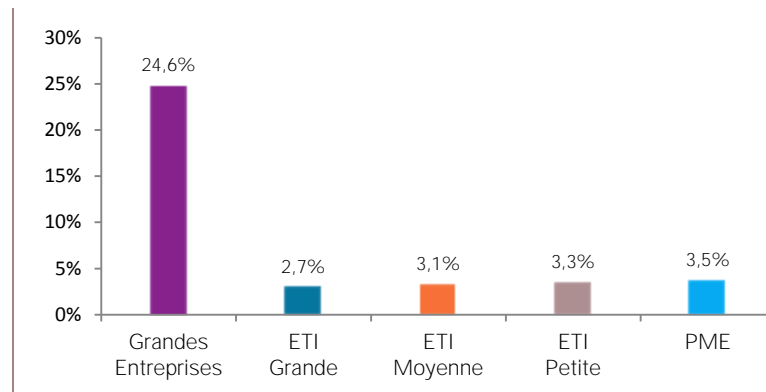
<sup>5</sup> 15 % au lieu de 33½ % jusqu'à 38.120 € de bénéfice

EBIT/CA par segment

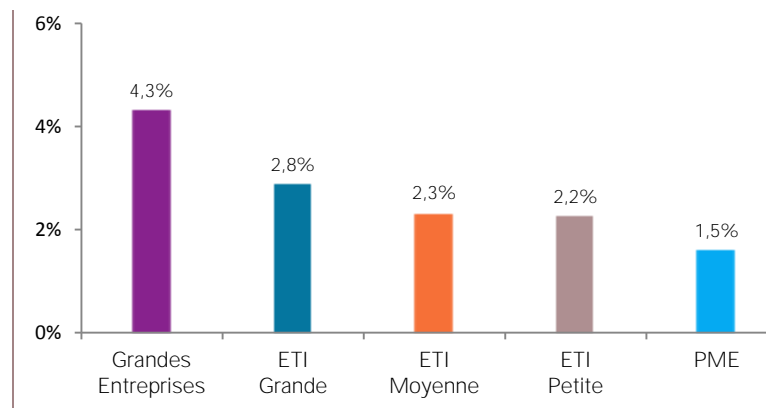


Ce constat est particulièrement avéré dans les secteurs des transports, de l'aéronautique /défense, de la finance, des biens d'équipements et du BTP, pour lesquels on observe des écarts de rentabilité très significatifs entre grands groupes / grosses ETI et entreprises de taille inférieure.

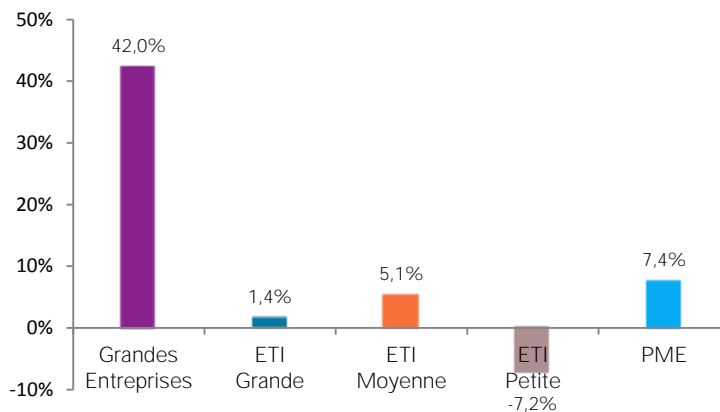
EBIT/CA par segment ;  
secteur transport /  
logistique



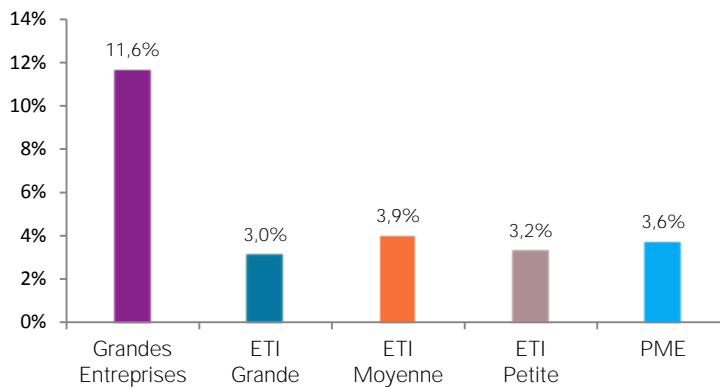
EBIT/CA par segment ;  
secteur aérospatial /  
défense



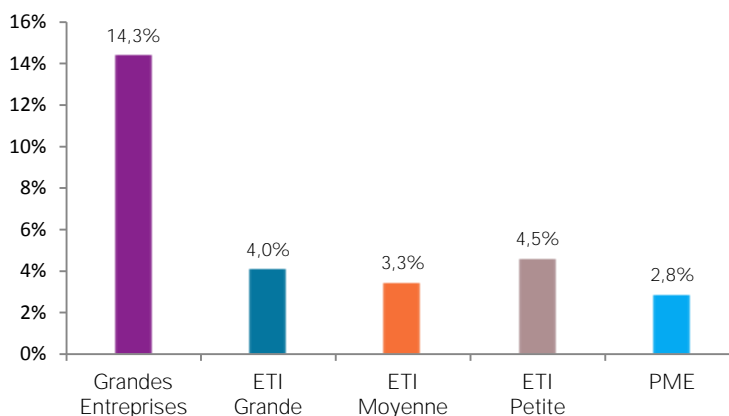
EBIT/CA par segment ;  
secteur banque / finance  
/ assurance



EBIT/CA par segment ;  
secteur biens  
d'équipement

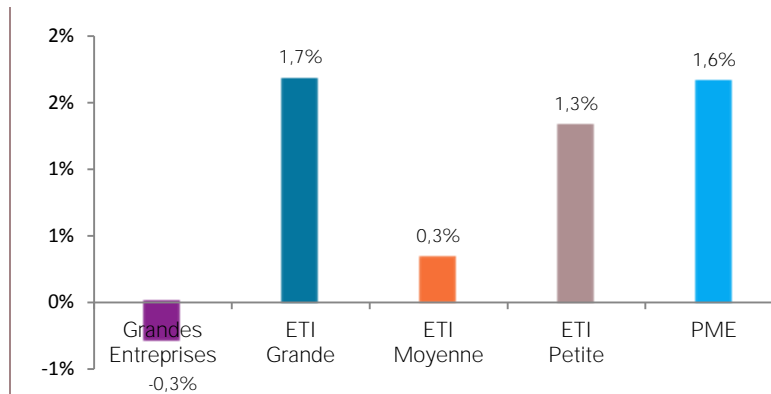


EBIT/CA par segment ;  
secteur BTP



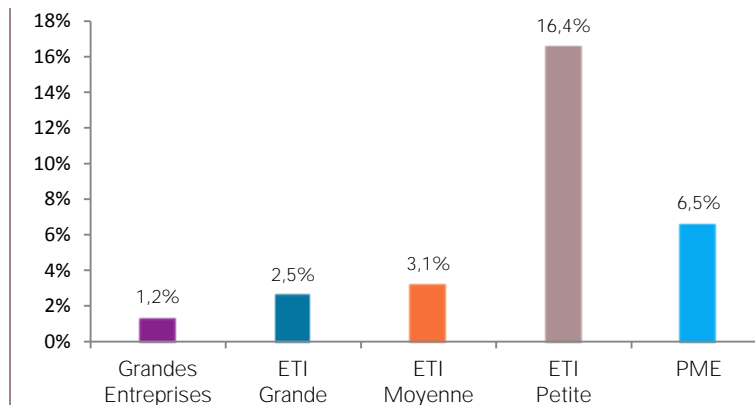
Cette observation n'est en revanche pas valable pour l'automobile : dans ce secteur fortement concurrentiel, même les grandes entreprises ne peuvent assurer une rentabilité convaincante.

EBIT/CA par segment ;  
secteur automobile



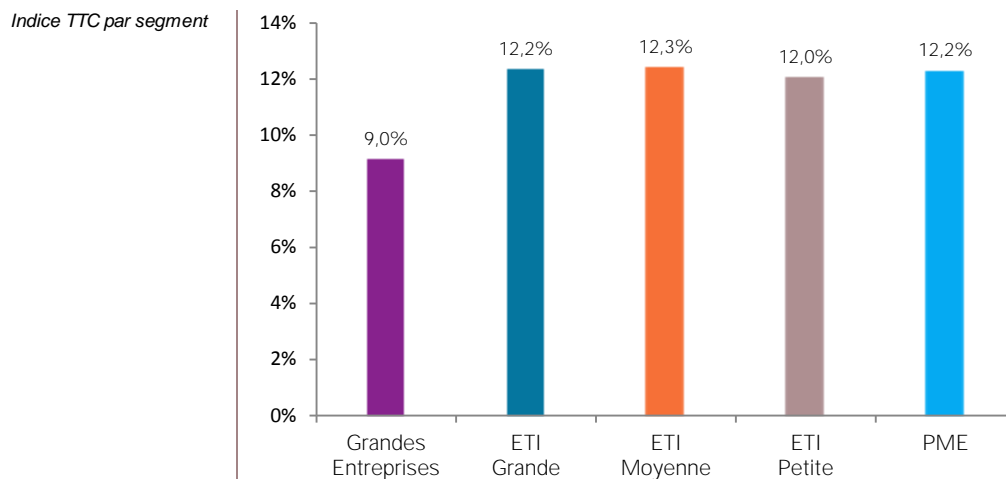
On observe également que dans le domaine de l'environnement, des entreprises de taille moyenne peuvent obtenir les meilleures rentabilités. Il faut sans doute y voir la percée d'entreprises innovantes sur un secteur en développement.

EBIT/CA par segment ;  
secteur énergie /  
environnement

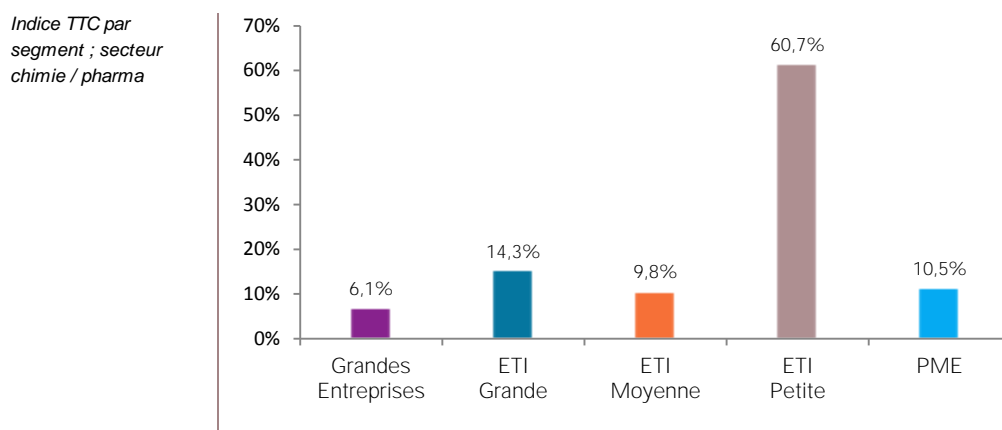


### ...et paradoxalement moins taxées

En première approche, le débat sur l'iniquité de la taxation des entreprises dispose de quelques fondements solides. Comme le montre sans équivoque « **l'Indice TTC** » de Lowendalmasaï, les PME et les ETI sont 35 % plus taxées que les grandes entreprises.



Ce schéma est quasiment invariablement vérifié, avec des écarts spectaculaires sur des secteurs comme la chimie /pharmacie, où le ratio est de 1 à 10 entre petites ETI et grandes entreprises, ce qui démontre par ailleurs les difficultés économiques de certaines entreprises selon leur positionnement dans la chaîne de valeur.



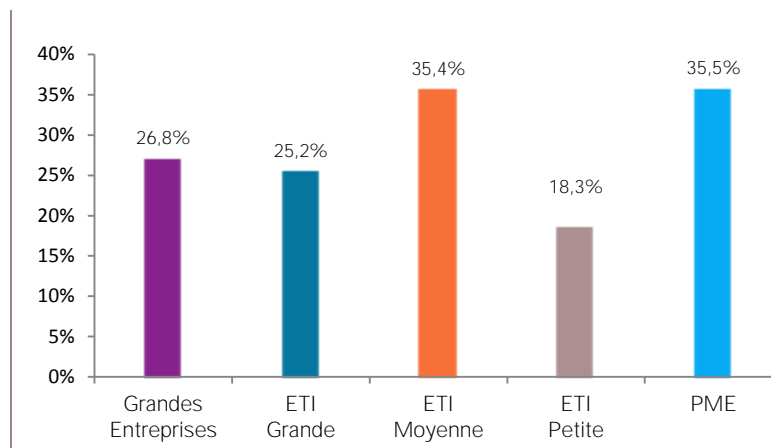
Deuxième constat d'importance : si l'on considère l'agrégat le plus large, intégrant l'ensemble des charges fiscales (impôt sur les sociétés, impôts locaux, taxes environnementales,...) et sociales (cotisations), on observe une sous-imposition très significative des grandes entreprises par rapport aux entreprises de taille intermédiaire et PME.

Pour certains secteurs comme les transports, la distribution ou les services, on peut toutefois noter une plus grande homogénéité en matière de taxation des entreprises, sans pour autant infirmer cette analyse.

## **Une exposition à l'IS moindre pour les grandes entreprises**

A ce stade du raisonnement, il est nécessaire d'introduire des distinctions quant à la nature des taxes, cotisations et impôts supportés par les entreprises. L'analyse du taux implicite d'imposition sur les bénéfices (T2IB) permet ainsi d'affiner le raisonnement, en mettant en évidence la part de l'IS à l'intérieur de ces prélèvements.

T2IB (IS/EBIT) par segment



En effet, si l'on considère cet agrégat du T2IB (« IS/EBIT »), qui figure parmi les agrégats suggérés par le Ministère des Finances, on constate qu'il est de 27 % pour les grandes entreprises et de 36 % pour les PME. On observera toutefois que cette analyse est moins instructive pour les ETI, pour lesquelles la valeur de cet indicateur fluctue fortement en fonction de la taille des structures concernées et où l'analyse doit se faire par secteurs d'activité ; mais si l'on considère les deux extrémités du spectre, à savoir grandes entreprises d'une part, et PME d'autre part, le constat introductif de Gilles Carrez ne paraît pas dénué de pertinence.

## Quelques éléments de bon sens désormais bien connus

Dès lors qu'il s'agit d'apporter des explications à cette moindre exposition à l'IS des grandes entreprises, un certain nombre de considérations fiscales peuvent être avancées.

En premier lieu, et comme toujours, la complexité des dispositifs profite aux entreprises de taille importante qui ont les moyens, humains ou financiers, d'étudier au mieux les différents dispositifs fiscaux et sociaux.

De surcroît, nombre de niches fiscales sont par nature dédiées aux plus grands groupes.

En effet, les entreprises ayant des implantations à l'étranger tirent tout d'abord avantage d'un champ plus large de dispositifs dérogatoires qu'une entreprise uniquement implantée en France, **notamment en utilisant des filiales situées à l'étranger dans des pays bénéficiant** de fiscalité favorable. Une politique d'optimisation des prix de transferts, qui correspond à la facturation de biens et services entre sociétés d'un même groupe résidentes d'États différents, peut également accompagner cette approche.

En second lieu, les **intérêts des emprunts contractés par l'entreprise sont déductibles** de sa base imposable, comme toute charge engagée dans l'intérêt de l'exploitation. Cette mesure constitue un mécanisme favorable au financement par l'endettement pour les entreprises, et profite aux secteurs les plus capitalistiques qui peuvent déduire de l'assiette les intérêts versés sur la dette. Les grandes entreprises en bénéficient davantage que les petites structures.

Enfin, **le régime de l'intégration fiscale**<sup>6</sup>, qui permet, sur option, de consolider les bénéfices et les pertes des filiales détenues à 95 % au niveau de la tête du groupe, paraît particulièrement attractif, car il permet aux entreprises de modifier chaque année, si elles le souhaitent, le périmètre de l'intégration fiscale. Le coût de cette niche fiscale, qui existe toutefois partout ailleurs en Europe, est donc très élevé, puisqu'il atteint 20 Md€ en 2011.

Il n'est donc guère étonnant que l'étude Lowendalmasai 2012 démontre, de manière chiffrée, que les grandes entreprises sont globalement moins exposées à l'IS que les PME.

---

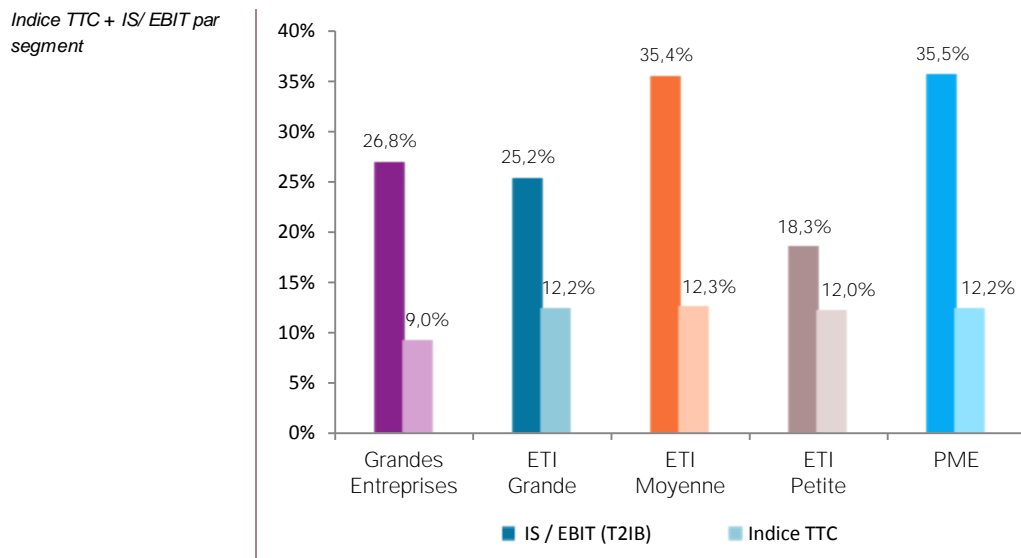
<sup>6</sup> Distinct du régime dit du « bénéfice mondial consolidé », qui déroge au principe de territorialité et permet de consolider les résultats de l'ensemble des filiales détenues à plus de 50 %. Ce régime a un coût de 500 M€ pour la France et ne concerne plus que 4 ou 5 groupes ; le groupe Total a par ailleurs indiqué son souhait de ne plus y souscrire.



## 4. L'étude 2012 de l'Indice TTC montre que les grandes entreprises optimisent également l'ensemble des autres impositions fiscales et sociales

Comme il l'a été montré, la thèse selon laquelle les grandes entreprises paieraient proportionnellement moins d'IS que les autres n'est guère discutable.

Les conclusions de Lowendalmasai, élaborées à partir de « l'Indice TTC » bâti sur un agrégat plus vaste que celui de Bercy, intégrant l'ensemble des prélèvements fiscaux et sociaux, ne sont pas non plus en contradiction avec celles formulées par le ministère des Finances à partir de l'analyse du T2IB.



Il reste néanmoins utile d'aller au-delà de ces analyses.

Est-ce que les cotisations sociales ou les autres impositions ont pour effet de réduire l'écart avec les petites structures en matière d'imposition, ou constate-t-on, à l'inverse, un accroissement des écarts qui signifierait que les grandes entreprises optimisent non seulement l'IS, mais encore davantage les autres impôts, cotisations et taxes ?

La réponse est que l'on retrouve, à peu de choses près, exactement les mêmes différences de pression fiscale et sociale selon que l'on considère l'IS ou le périmètre plus large de l'ensemble des autres impositions. En comparant les résultats de l'analyse du T2IB de Bercy avec ceux découlant de « l'Indice TTC » de Lowendalmasai (9 % pour les grandes entreprises et 12,1 % pour les PME et ETI), on observe une surtaxation des PME et ETI de 35 % par rapport aux

grandes entreprises, analogue voire légèrement supérieure à celle identifiée sur le seul **périmètre de l'impôt sur les sociétés (IS)**.

Si les observateurs avaient à bon droit mis l'accent sur les très fortes disparités en matières d'IS, il n'en demeure pas moins que **c'est également sur l'ensemble des autres dépenses fiscales et niches sociales que l'écart se creuse**, les grandes structures ayant de toute évidence une plus grande maturité sur l'optimisation de la charge fiscal-social.

A ce stade du raisonnement, un second constat peut donc être formulé : contrairement à ce que l'on pourrait penser, eu égard aux nombreuses possibilités d'éviter l'IS pour les grands groupes, ce n'est pas seulement le différentiel d'impôt sur les sociétés qui explique la moindre taxation des grands groupes par rapport aux plus petites structures : on retrouve le même écart pour l'ensemble des autres impositions.

## **100 Md€ de niches fiscales et sociales**

### *Les dépenses fiscales, bien sûr...*

En 2010, les entreprises ont pu mobiliser 293 dépenses fiscales, représentant plus de 35 Mds€<sup>7</sup>.

Ce chiffre éloquent doit être complété par un second : 107 dépenses fiscales applicables aux entreprises ont été créées entre 2002 et 2010, soit près de 12 par an.

Tout ceci montre, plus encore que pour l'impôt sur le revenu des personnes physiques déjà considéré comme criblé de niches freinant sa progressivité et son rendement, que le paysage fiscal des entreprises est d'une rare complexité et autorise un grand nombre d'optimisations. Les dépenses fiscales applicables aux entreprises, c'est-à-dire les mesures dérogatoires permettant d'échapper à l'impôt, représentent 13,8 % des recettes fiscales nettes de l'État en 2010.

Si l'on considère un agrégat encore plus large que celui des « niches », et que l'on prend en compte le poids des mesures fiscales qualifiées de « modalités particulières de calcul de l'impôt », on obtient le montant de 27,9 % de ces recettes<sup>8</sup>.

### *... mais des niches sociales également*

Évaluées à plus de 66 Mds€, les dispositifs dérogatoires applicables aux entreprises en matière de prélèvements sociaux représentent plus de 15 % des recettes des administrations de sécurité sociale en 2010.

Cela signifie en clair que les administrations sociales se privent de 15 % de leurs recettes, notamment dans le cadre de la politique de l'emploi, pour permettre une meilleure insertion des publics les moins qualifiés ou pour inciter les entreprises à privilégier l'emploi lorsqu'ils s'agit de faire des arbitrages stratégiques.

Au bilan, les entreprises bénéficient d'une enveloppe d'abattements, déductions, réductions, exonérations de 100 Md€.

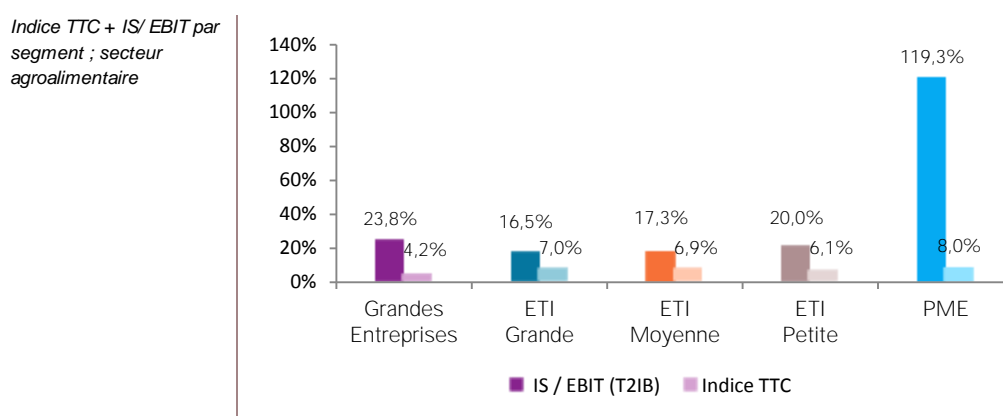
S'il n'est bien entendu pas question de discuter de la pertinence de ces dispositifs, dont la plupart d'entre eux ont d'ailleurs montré leur efficacité, il n'en demeure pas moins que la question de la répartition du bénéfice de ces divers avantages représente un enjeu majeur, eu égard à l'importance des sommes considérées et que le terrain de jeu de l'optimisation fiscale et sociale est particulièrement vaste et ne s'arrête pas à l'IS.

---

<sup>7</sup>et <sup>8</sup> Rapport du Conseil des Prélèvements obligatoires octobre 2010

## 5. De fortes disparités sectorielles en matière de prélèvements publics : de l'utilité de mettre l'ensemble de ses charges sous tension

Ce constat général est toutefois moins marqué pour certains secteurs de notre l'économie nationale. L'exemple du secteur de l'agroalimentaire montre que les écarts en termes d'IS demeurent ainsi très significatifs et peuvent s'avérer prépondérants pour expliquer les différences d'imposition.



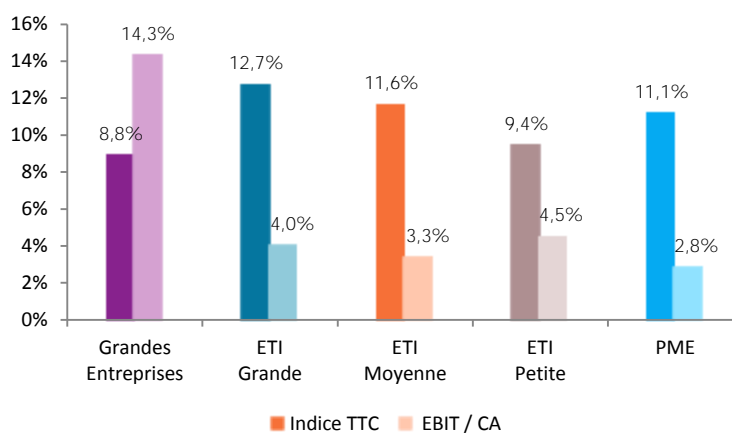
Dans ce secteur en effet, le T2IB est de 119 % pour les PME<sup>9</sup>, alors qu'il n'est que de 24 % pour les grands groupes. Il convient toutefois de vérifier que l'exploitation du T2IB n'est pas faussée par des EBIT très faibles, cet indicateur « officiel » étant par nature très volatil.

Pour mémoire, « l'Indice TTC », est de 8 % pour les PME et de 4,5 % pour les grandes entreprises. Comme dans ce secteur économique on peut observer des rentabilités comparables entre PME (3%) et grands groupes (4 %), il apparaît donc que la différence d'imposition entre petites et grandes entreprises de l'agroalimentaire résulte bien de la faiblesse de l'IS acquitté par les grandes structures.

On note également que les grands groupes du BTP cumulent forte rentabilité d'une part et faible imposition globale d'autre part, avec de surcroît une très faible soumission à l'IS.

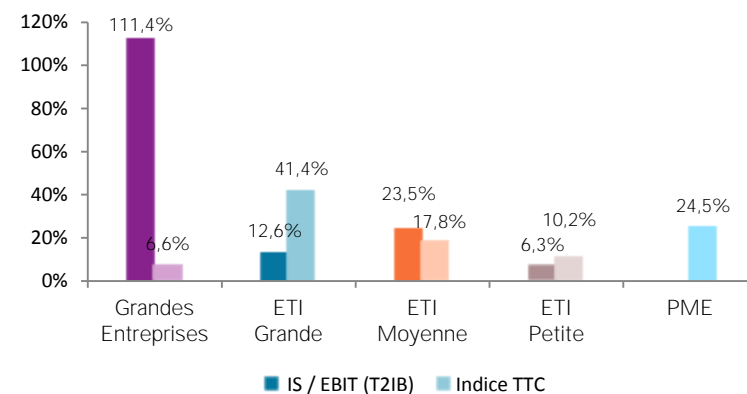
<sup>9</sup> Ce qui signifie, en première approche, que l'IS payé est supérieur à l'EBIT réalisé, ce qui est paradoxal mais peut s'expliquer de plusieurs manières : par exemple remontée d'excédents d'exploitation vers les maisons mères, ou éléments financiers exceptionnels.

Indice TTC + IS/ EBIT par segment ; secteur BTP



On observe en revanche que dans **le secteur bancaire le poids de l'IS est très marqué pour** les grandes entreprises, alors que la pression fiscale est globalement inférieure à celles des structures de taille plus modeste ; peut-être faut-il y voir une attention plus avérée de la part des pouvoirs publics depuis la crise ?

Indice TTC + IS/ EBIT par segment ; secteur banque



« L'Indice TTC » met ainsi en évidence le fait que le taux d'imposition peut grandement fluctuer en fonction du secteur économique.

Notre « Indice TTC » fait à ce titre apparaître une valeur moyenne, tous secteurs confondus, de 12,14 %, valeur qui pourrait être assimilée au prélèvement moyen exercé sur le chiffre d'affaires des entreprises (et non les bénéfices).

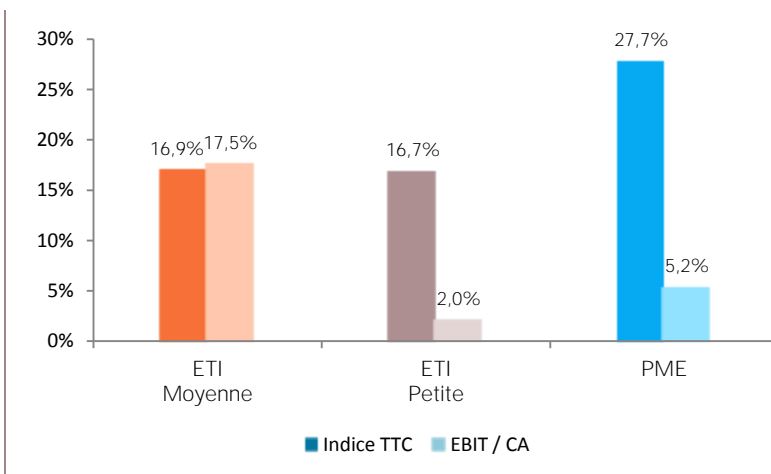
Il est toutefois intéressant, là aussi, d'observer les différences sectorielles en la matière.

Si l'on garde en tête cette valeur moyenne, on relève ainsi que les secteurs de l'industrie, de l'automobile (où les marges sont traditionnellement faibles toutefois), ou de l'agroalimentaire et de la distribution, sont soumis à une pression fiscale et sociale moindre de la part des pouvoirs publics. On peut sans doute avancer que la réforme de la taxe professionnelle, clairement

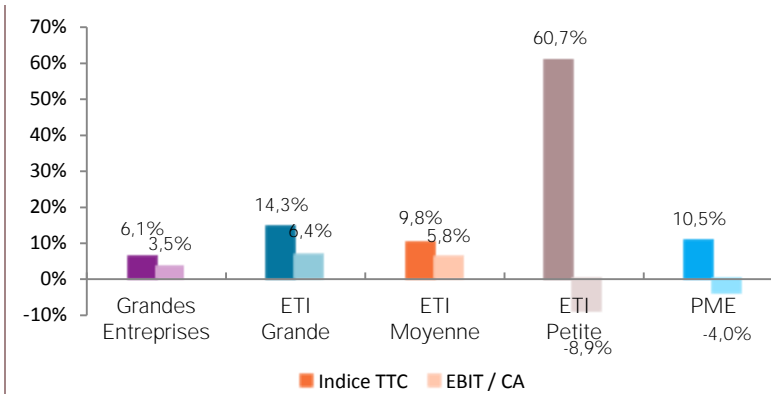
introduite pour permettre aux grands groupes industriels d'améliorer leur compétitivité et de rester sur le territoire national, a pu produire des effets notables.

En revanche, les administrations publiques (mais comment pourrait-il en être autrement), la chimie/pharmacie, la santé et les services sont fortement imposés, sans toutefois que l'on observe d'ailleurs un lien automatique avec la rentabilité des entreprises du secteur. Faible rentabilité (chimie / pharmacie, services) peut ainsi parfois coïncider avec forte imposition.

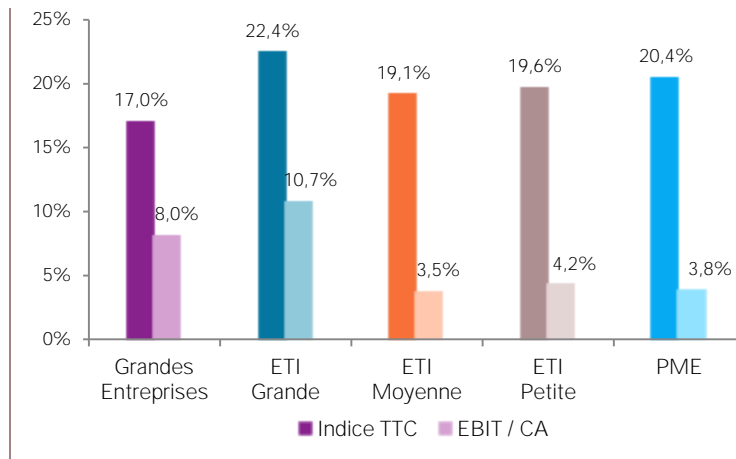
*Indice TTC + IS/ EBIT par segment ; secteur administration / ets publics*



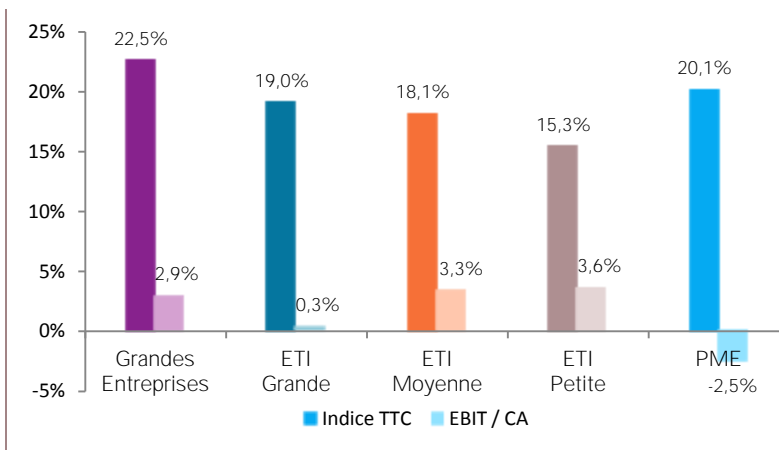
*Indice TTC + IS/ EBIT par segment ; secteur chimie / pharma*



Indice TTC + IS/ EBIT par segment ; secteur santé



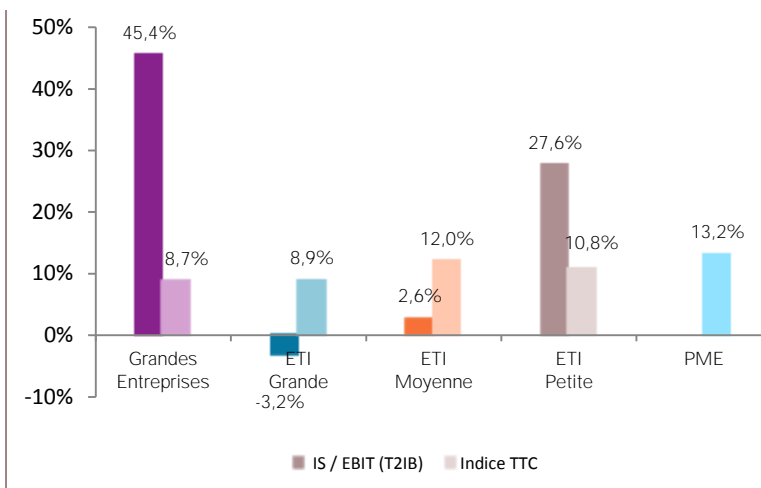
Indice TTC + IS/ EBIT par segment ; secteur services



Plus remarquable encore, si l'on s'intéresse uniquement à l'IS, la proximité avec l'Etat coïncide fréquemment avec une imposition plus marquée : les grands groupes de l'aéronautique ou de la défense ont le ratio « IS / EBIT » le plus élevé de l'étude (45 %). Cette taxation régaliennne ou « citoyenne » se retrouve également, à un degré moindre, dans le secteur de l'énergie, lui aussi très proche de la puissance publique.

*Qui bene amat bene castigat ?*

Indice TTC + IS/ EBIT par segment ; secteur aérospatial / défense



Comme on l'a vu, les très fortes disparités en matière d'impositions fiscales et sociales selon les secteurs et tailles d'entreprises imposent une très grande vigilance pour prévenir et empêcher la dégradation de la compétitivité de ce seul fait.

Certains dirigeants ont d'ailleurs instauré des organisations internes spécifiques.



"Le juste niveau d'imposition"

Interview avec Cédric Dugardin, Directeur Général Adjoint, Quick

*"Depuis septembre 2009, Quick a créé un groupe fiscal interne, de manière à recenser tous les enjeux de taxes (TVA, IS, taxes locales, etc.).*

*Cette organisation a permis de centraliser les déclarations, les litiges et d'assurer une intervention organisée, coordonnée et cohérente grâce à la meilleure connaissance des problématiques fiscales de notre réseau. Et l'écoute et l'assistance aux franchisés n'en ont été que meilleures.*

*Ainsi, les objectifs de cette centralisation ont été atteints : harmonisation et contrôle. En parallèle, les interventions au niveau du Syndicat de la Restauration Rapide ont elles aussi permis un échange de bonnes pratiques.*

*Nous avons atteint aujourd'hui une certaine maturité fiscale qui repose sur une application raisonnée de la réglementation et l'assurance d'un juste niveau d'imposition"*





"J'ai une approche systématique de toutes mes taxes"  
Interview avec Christine Desanlis, Directeur Fiscal, AstraZeneca

*"Les analyses de comparables que je mène tous les ans, me permettent de vérifier que mon REX/CA est bon.*

*J'ai une approche annuelle systématique de mes taxes. Je les contrôle toutes, aussi bien les impôts société que les taxes indirectes.*

*La centralisation de la direction fiscale et de la finance permet d'avoir une vision plus globale de la fiscalité, et de suivre plus précisément les flux comptables.*

*La comparaison entre entreprises doit prendre en compte les spécificités de chacune, comme par exemple, le nationalité, les dispositifs de R&D ou de flux entre filiales.*

*La connaissance de l'activité, des enjeux du groupe, et la veille fiscale régulière permettent d'optimiser l'approche."*

De la même manière que pour aborder cette problématique fiscale au sens large, il est pertinent de comparer la situation de l'entreprise par rapport à d'autres indicateurs également disponibles. A titre d'exemple, Lowendalmasaï a également développé un indicateur « cash track » qui permet de mesurer la capacité de l'entreprise à bénéficier de l'ensemble des aides, subventions et crédits d'impôts mobilisables sur le marché.

De même, si les indicateurs relatifs aux charges d'exploitation (achats de marchandises et matières premières rapportés au CA, ou frais généraux rapportés au CA) sont moins facilement exploitables car les organisations internes peuvent fortement différer, dès lors que l'on s'intéresse aux familles d'achats, ils permettent aux comparaisons de retrouver de la pertinence et surtout, offrent de précieux indices pour le pilotage de ces dépenses.

Rien ne doit être négligé dans la bataille pour améliorer la compétitivité.

## Assurer un ROI significatif à son effort de R&D

L'innovation constitue un levier essentiel de la croissance future de l'entreprise. Afin de les encourager à consacrer aux activités de R&D les moyens suffisants, les pouvoirs publics ont progressivement mis en place un ensemble de dispositifs permettant de facto un co-financement de la R&D de l'entreprise par les collectivités territoriales (en premier lieu les régions), l'Etat ou l'Union Européenne.

Il est désormais parfaitement intégré par les entreprises que ces dispositifs (Crédit Impôt Recherche et subventions diverses) doivent être impérativement mobilisés, tant leur effet de levier est significatif.

Pour autant, les entreprises doivent également se poser un certain nombre de questions :

- ⊙ Notre organisation interne favorise-t-elle suffisamment l'innovation ?
- ⊙ Est-ce que les choix de R&D sont effectués suffisamment en amont et selon les meilleurs critères ?
- ⊙ Comment se positionne l'entreprise par rapport à ses concurrents en matière de R&D ?
- ⊙ Au-delà des sommes consacrées ou du nombre de dépôts de brevets enregistrés, quel est finalement le retour sur investissement (ROI) de mon activité de R&D ?

Une récente étude<sup>10</sup> a ainsi révélé que les 20 plus importantes entreprises américaines auraient pu économiser 1 000 milliards de dollars en 30 ans si elles avaient mieux piloté leur effort de R&D. Parmi les indicateurs à surveiller figurent à ce titre le nombre de sites de R&D, le nombre de marchés à l'exportation ou de lignes de produits.

La démarche R&D doit donc être rigoureusement pilotée, notamment par le suivi de indicateurs clés accessibles et correctement positionnés.

Plus généralement, si l'innovation de rupture est sans doute la plus spectaculaire et la plus décisive pour doper les profits futurs, il n'en demeure pas moins que l'innovation incrémentale, qui induit une amélioration continue des produits sans changement radical des technologies, est le plus sûr moyen de préserver durablement l'avance d'une entreprise sur sa concurrence.

Pour cela, l'entreprise devra également et continûment adapter ses process internes afin d'accompagner l'évolution de sa production ; considérer en revanche que c'est en modifiant fondamentalement et régulièrement son organisation que sa créativité sera décuplée est souvent contre-productif, même si l'organisation de certaines entreprises, avec des silos verticaux et étanches notamment, peut parfois être très clairement « hostile » à la R&D.

---

<sup>10</sup> Anne Marie Knott, « The Trillion-Dollar R&D fix », mai 2012, Harvard Business Review

## Les annexes

	Nombre de Raison sociale	Moyenne de EBIT / CA	Moyenne de l'indice TTC	Moyenne de IS / EBIT (T2IB)
<b>Administration - ets publics</b>	39	4,73%	24,60%	0,73%
ETI Moyenne	1	17,51%	16,91%	-0,64%
ETI Petite	10	2,01%	16,74%	2,10%
PME	28	5,24%	27,68%	
<b>Aérospatial / défense</b>	93	2,18%	11,58%	13,66%
Grandes Entreprises	7	4,26%	8,72%	45,39%
ETI Grande	13	2,82%	8,92%	-3,19%
ETI Moyenne	17	2,27%	12,03%	2,64%
ETI Petite	18	2,20%	10,84%	27,60%
PME	38	1,54%	13,16%	
<b>Agro-alimentaire</b>	756	3,20%	7,11%	19,51%
Grandes Entreprises	5	4,00%	4,18%	23,82%
ETI Grande	48	4,85%	7,00%	16,53%
ETI Moyenne	91	3,91%	6,90%	17,34%
ETI Petite	252	2,98%	6,05%	20,00%
PME	360	2,95%	7,95%	119,33%
<b>Association</b>	2	39,42%	11,98%	73,19%
ETI Grande	1	1,18%	19,77%	73,19%
PME	1	77,67%	4,18%	
<b>Automobile</b>	864	1,40%	4,92%	12,63%
Grandes Entreprises	14	-0,28%	3,28%	11,78%
ETI Grande	33	1,67%	6,38%	-16,55%
ETI Moyenne	79	0,33%	6,86%	6,39%
ETI Petite	272	1,32%	3,91%	18,86%
PME	466	1,65%	5,13%	24,44%
<b>Banque / finance / assurance</b>	174	4,39%	19,44%	23,06%
Grandes Entreprises	9	41,99%	6,58%	111,43%
ETI Grande	10	1,42%	41,44%	12,58%
ETI Moyenne	30	5,11%	17,82%	23,49%
ETI Petite	48	-7,24%	10,16%	6,33%
PME	77	7,36%	24,49%	
<b>Biens de consommation</b>	274	3,80%	10,84%	60,38%
Grandes Entreprises	1	4,91%	7,75%	-95,89%
ETI Grande	15	7,97%	7,64%	13,58%
ETI Moyenne	30	2,34%	10,91%	9,02%

	Nombre de Raison sociale	Moyenne de EBIT / CA	Moyenne de l'indice TTC	Moyenne de IS / EBIT (T2IB)
ETI Petite	59	2,87%	9,92%	122,66%
PME	169	4,01%	11,45%	23,97%
<b>Biens d'équipement</b>	<b>745</b>	<b>3,54%</b>	<b>11,83%</b>	<b>15,35%</b>
Grandes Entreprises	2	11,56%	4,54%	-6,89%
ETI Grande	37	3,00%	9,14%	44,11%
ETI Moyenne	94	3,89%	10,97%	16,15%
ETI Petite	170	3,20%	11,36%	2,79%
PME	442	3,60%	12,45%	172,45%
<b>BTP</b>	<b>931</b>	<b>3,27%</b>	<b>10,95%</b>	<b>45,85%</b>
Grandes Entreprises	3	14,26%	8,81%	5,62%
ETI Grande	67	3,96%	12,66%	141,43%
ETI Moyenne	116	3,31%	11,57%	4,19%
ETI Petite	176	4,45%	9,39%	31,60%
PME	569	2,75%	11,11%	29,06%
<b>Chimie / pharma</b>	<b>572</b>	<b>-2,89%</b>	<b>26,63%</b>	<b>66,38%</b>
Grandes Entreprises	11	3,50%	6,11%	7,06%
ETI Grande	35	6,38%	14,34%	-1,07%
ETI Moyenne	110	5,81%	9,77%	202,11%
ETI Petite	184	-8,89%	60,65%	-11,43%
PME	232	-3,96%	10,46%	25,09%
<b>Distribution de détail</b>	<b>1183</b>	<b>2,21%</b>	<b>6,06%</b>	<b>17,91%</b>
Grandes Entreprises	17	3,22%	5,49%	17,48%
ETI Grande	86	2,70%	7,32%	16,50%
ETI Moyenne	102	1,19%	8,20%	18,41%
ETI Petite	322	2,81%	5,55%	18,14%
PME	656	1,98%	5,82%	26,89%
<b>Distribution de gros</b>	<b>2468</b>	<b>2,85%</b>	<b>5,04%</b>	<b>20,19%</b>
Grandes Entreprises	39	1,42%	3,72%	35,92%
ETI Grande	136	2,88%	4,48%	11,90%
ETI Moyenne	239	2,82%	5,00%	17,23%
ETI Petite	931	2,83%	4,39%	21,70%
PME	1123	2,92%	5,71%	15,15%
<b>Energie / environnement</b>	<b>337</b>	<b>8,56%</b>	<b>23,96%</b>	<b>23,66%</b>
Grandes Entreprises	11	1,22%	9,26%	52,84%
ETI Grande	27	2,50%	12,14%	9,81%
ETI Moyenne	55	3,09%	12,19%	33,42%
ETI Petite	105	16,45%	50,68%	18,45%
PME	139	6,52%	11,90%	
<b>Foncières</b>	<b>345</b>	<b>15,58%</b>	<b>11,85%</b>	<b>11,48%</b>
Grandes Entreprises	2	4,96%	4,87%	37,26%

	Nombre de Raison sociale	Moyenne de EBIT / CA	Moyenne de l'indice TTC	Moyenne de IS / EBIT (T2IB)
ETI Grande	8	-12,88%	14,74%	-7,09%
ETI Moyenne	37	13,91%	14,44%	12,09%
ETI Petite	147	18,07%	11,61%	11,65%
PME	151	15,20%	11,38%	
<b>Fonds d'investissement</b>	<b>42</b>	<b>20,04%</b>	<b>15,34%</b>	<b>10,84%</b>
ETI Grande	4	15,61%	11,65%	30,13%
ETI Moyenne	2	21,53%	11,36%	34,78%
ETI Petite	24	21,43%	16,06%	5,15%
PME	12	18,48%	15,81%	
<b>Industrie</b>	<b>1005</b>	<b>-3,19%</b>	<b>10,49%</b>	<b>54,98%</b>
Grandes Entreprises	5	0,76%	7,70%	-6,08%
ETI Grande	37	-142,24%	14,40%	6,19%
ETI Moyenne	137	1,39%	9,57%	137,50%
ETI Petite	270	2,17%	8,49%	13,86%
PME	556	2,29%	11,45%	22,05%
<b>Informatique / électronique / télécom</b>	<b>892</b>	<b>2,66%</b>	<b>15,16%</b>	<b>-2,22%</b>
Grandes Entreprises	15	5,84%	13,45%	28,64%
ETI Grande	95	3,49%	15,52%	13,50%
ETI Moyenne	140	2,63%	14,74%	-40,03%
ETI Petite	186	3,50%	12,47%	17,34%
PME	456	2,05%	16,38%	15,32%
<b>Luxe</b>	<b>18</b>	<b>5,64%</b>	<b>13,13%</b>	<b>19,27%</b>
ETI Moyenne	4	7,21%	10,44%	10,32%
ETI Petite	4	6,44%	10,39%	28,22%
PME	10	4,70%	15,31%	
<b>Media</b>	<b>422</b>	<b>3,11%</b>	<b>15,00%</b>	<b>27,58%</b>
Grandes Entreprises	5	5,30%	14,79%	1,22%
ETI Grande	18	4,69%	17,42%	41,32%
ETI Moyenne	59	1,53%	31,95%	34,64%
ETI Petite	118	4,28%	5,82%	22,90%
PME	222	2,72%	15,17%	
<b>Restauration / hôtellerie / loisirs</b>	<b>292</b>	<b>1,71%</b>	<b>14,34%</b>	<b>18,72%</b>
Grandes Entreprises	7	1,95%	14,51%	15,81%
ETI Grande	21	2,80%	13,80%	44,73%
ETI Moyenne	47	0,32%	15,41%	-4,19%
ETI Petite	45	5,97%	13,52%	22,72%
PME	172	0,83%	14,32%	5,07%
<b>Santé</b>	<b>460</b>	<b>3,87%</b>	<b>20,06%</b>	<b>16,73%</b>
Grandes Entreprises	2	8,04%	16,96%	9,04%

	Nombre de Raison sociale	Moyenne de EBIT / CA	Moyenne de l'indice TTC	Moyenne de IS / EBIT (T2IB)
ETI Grande	3	10,70%	22,38%	18,65%
ETI Moyenne	62	3,53%	19,07%	16,48%
ETI Petite	92	4,16%	19,59%	24,38%
PME	301	3,76%	20,40%	
<b>Services</b>	<b>1920</b>	<b>-0,45%</b>	<b>18,93%</b>	<b>20,31%</b>
Grandes Entreprises	21	2,89%	22,49%	21,18%
ETI Grande	132	0,31%	19,05%	28,64%
ETI Moyenne	232	3,32%	18,10%	15,92%
ETI Petite	349	3,57%	15,33%	18,51%
PME	1186	-2,51%	20,07%	
<b>Transport / logistique</b>	<b>1227</b>	<b>3,48%</b>	<b>14,44%</b>	<b>12,78%</b>
Grandes Entreprises	6	24,58%	12,84%	19,99%
ETI Grande	60	2,75%	17,14%	-1,04%
ETI Moyenne	139	3,08%	15,27%	19,23%
ETI Petite	245	3,30%	12,83%	14,54%
PME	777	3,50%	14,60%	
<b>Total général</b>	<b>15061</b>	<b>2,32%</b>	<b>12,14%</b>	<b>24,44%</b>