

Knocking on Tax Haven's Door : Entreprises Multinationales et Prix de Transfert

Ron Davies (University College Dublin)

Julien Martin (Université du Québec à Montréal)

Mathieu Parenti (Université catholique de Louvain)

Farid Toubal (ENS-Cachan, PSE, and CEPII)

Séminaire Fourgeaud

Mai, 2015

Évasion fiscale : transfert de bénéfices

- Érosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices
⇒ G20, Forum de Davos, Tax Justice Network
- 18 mars 2015 : proposition législative de la Commission européenne.
Introduction de l'échange automatique d'informations (EAI) entre les états membres concernant leurs « tax rulings »(ou rescrits fiscaux)
- Différentes formes d'évasion fiscale des entreprises multinationales (prix de transfert, gestion des actifs de propriété intellectuelle, prêts intra-groupe...)
⇒ *Prix de transferts et dispositifs hybrides sont des techniques majeures de délocalisation des bénéfices* (OCDE, BEPS 2014)

Prix de transfert

- Prix des transactions entre sociétés d'un même groupe et résidentes d'états différents ⇒ supposent des transactions intra-firmes et le passage d'une frontière (ce papier analyse les échanges de biens et non de services)
- Ces prix peuvent être déterminés de manière à transférer les bénéfices d'un groupe dans ses filiales implantées dans des pays dont la fiscalité est plus avantageuse
 - ⇒ Par exemple, lors de la vente d'un bien, une entreprise française peut facturer à sa filiale étrangère, localisée dans un pays à faible taux d'imposition, un prix inférieur au prix de pleine concurrence pour minorer ses bénéfices en France et donc y limiter l'impôt sur les bénéfices.
- **Prix de pleine concurrence** : prix pratiqué entre des entreprises dépendantes doit être le même que celui qui aurait été pratiqué sur le marché entre deux entreprises indépendantes (Article 57 du code général des impôts)

Questions autour des prix de transfert

- Littérature antérieure propose des résultats indirects basés sur la localisation des filiales étrangères
 - Limite 1 : la localisation d'une filiale dans un pays n'implique pas automatiquement des exportations intra-firme. La part de ces exportation est en deçà de 40% pour 1/4 des observations de notre échantillon ...
 - Limite 2 : pas de données détaillées de prix
 - Limite 3 : pas de prise en compte de la tarification au marché
- ⇒ Bartelsman and Beetsma (2003) (profitabilité)
- ⇒ Cristea & Nguyen (2014), Vicard (2014), Swensen (2001) (pas de distinction entre prix de transfert et prix vers tierces)
- ⇒ Overesch (2006) (volume de commerce intra-firme et non prix)
- ⇒ Clausing (2003) (données agrégées pour les É.U)
- ⇒ Bernard, Jensen & Schott (2006) (pas de prise en compte de tarification au marché)

Contributions

- Base de donnée de prix à l'exportation sur un échantillon quasi-exhaustif de flux d'exportation
 - ⇒ Entreprises, pays et produits NC8 et ...
 - ... Mode d'exportation (vente intra-firme ou vente à des entreprises tierces)
 - ... France : système d'imposition basé sur la territorialité
- Nouvelle stratégie d'identification et nouvelle approche empirique
 - Approche directe
 - Prix de transfert et tarification au marché
 - Effet non-linéaire de la taxation sur les prix (Paradis Fiscaux)
- Effet non-linéaire des taux de taxe sur la stratégie de prix de transfert et importance des paradis fiscaux
- Quantification simple de l'évasion fiscale par les prix de transfert

Stratégie d'identification

- Une multinationale et une entreprise exportatrice vendent des chaussures similaires en Suisse : prix de transfert et prix de concurrence
 - L'entreprise multinationale vend à un prix de transfert plus faible (que le prix de l'exportateur)
 - Évasion fiscale ?
 - Différence de coûts de production ? différence de technologie ?
 - Considérons les ventes de ces deux entreprises en Autriche
- ⇒ Évasion fiscale si la différence de prix entre l'exportateur et la multinationale est plus grande en Suisse qu'en Autriche

Stratégie d'identification

- ① Les différences entre les prix de transfert et les prix de ventes à des entreprises tierces peuvent s'expliquer par les différences de coûts de production ou de technologie
- ② Stratégie empirique de « différence-en-différence » comparant les différences de prix entre l'entreprise multinationale et l'entreprise exportatrice (première différence) entre différents marchés (deuxième différence)

Discussion théorique

- Modèle simple : entreprises en France exportent des intrants vers un pays étranger
- Détermination des prix à l'exportation
 - Tarification au marché : structure de marché et coûts de commerce
 - Comportement des entreprises multinationales face à la législation
 - Déviation ou non par rapport au prix de concurrence i.e prix de l'entreprise qui exporte à une entreprise tierce
 - Coût de « falsification des comptes et coût potentiel de condamnation » implique une *bande d'inaction* : non-linéarité

Propositions

- ⇒ **Proposition 1** : Les prix FAB des exportations intra-firmes sont moins élevés que les prix FAB des exportations vers des entreprises tierces dans les pays à niveau de taxation plus faible. Les coûts de commerce ad-valorem amplifient la différence de prix.
- ⇒ **Proposition 2** : La différence entre prix de transfert et prix de concurrence est plus importante pour les exportateurs ayant un volume d'exportation en intra-firme plus important.

Données I

- Données des Douanes sur les exportations des entreprises françaises : valeurs, quantités exportées pour chaque Nomenclature Combinée à 8 chiffres (NC8) dans chaque pays de destination
- Enquête « *Échanges Internationaux Intragroupe–EIIG* » (1999) : exportations en intra-firme et vers des entreprises tierces des firmes françaises pour chaque produit du Système Harmonisé à 4 chiffres (SH4) dans chaque pays de destination
- Nationalité de l'entreprise (Enquête sur les liaisons financières entre sociétés – LIFI)

Données II

- Appariement des données de ces trois sources en ne retenant que les flux 100% intra ou 100% vers entreprises tierces
 - Calcul des valeurs unitaires FAB au niveau de l'entreprise-produit NC8-destination pour les exportations intra-firme et les exportations vers des entreprises tierces
- ⇒ Coupe transversale pour l'année 1999
- ⇒ 67312 firmes, 5482 produits vers 45 pays
- ⇒ 735064 prix dont 8,7% intra-firme

Equation estimée

$$\begin{aligned} \ln(p_{fpmc}) &= \alpha_1 Intra_{fpmc} + \alpha_2 Tax_c + \alpha_3 Tax_c \times Intra_{fpmc} \\ &+ \alpha_4 ParadisFiscal_c + \alpha_5 ParadisFiscal_c \times Intra_{fpmc} \\ &+ \gamma_1 X_c + \gamma_2 X_c \times Intra_{fpmc} + \mu_{fpm} + \epsilon_{fpmc} \end{aligned}$$

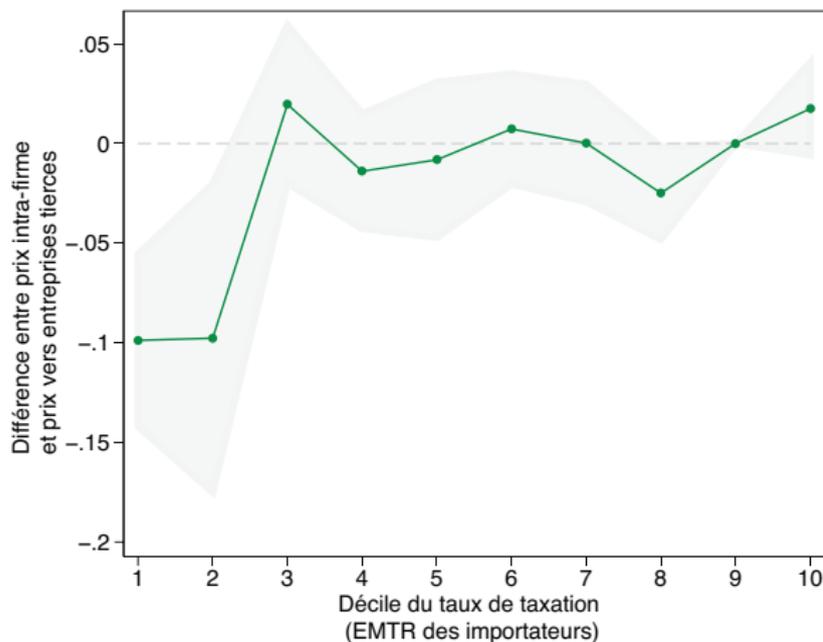
- p_{fpmc} : valeur unitaire du produit p selon le mode d'exportation m de l'entreprise f vers la destination c
- $Intra_{fpmc}$: muette=1 si l'entreprise f exporte en intra-firme le produit p vers c
- Tax_c : $\log(1 - EMTR)$ du pays c . $EMTR$ est le taux effectif marginal d'imposition
- $ParadisFiscal_c$: muette=1 si le pays c appartient à la liste des paradis fiscaux de Dharmapala & Hines (2009)
- X_c : contrôles (tarifs douaniers, distance, PIB/tête)
- μ_{fpm} : effet fixe (EF) triadique (entreprise f , produit p et mode f)
- ϵ_{fpmc} : erreur stochastique

Tableaux de résultats : variable expliquée $\ln(p_{fpmc})$

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
$(1 - \tau_c)$	0,10 (0,755)	0,12 (0,870)		-0,01 (-0,137)	-0,03 (-0,367)	
$- \times Intra_{fpmc}$	-0,19** (-2,109)	-0,20* (-1,932)		-0,10 (-1,451)	-0,05 (-1,056)	-0,08 (-1,205)
<i>ParadisFiscal_c</i>			0,11 (1,574)	0,12 (1,555)		
$- \times Intra_{fpmc}$			-0,11** (-2,686)	-0,09** (-2,365)		-0,09*** (-2,843)
PIB/tête _c		0,06** (2,128)	0,04 (1,544)	0,04 (1,487)	0,04 (1,568)	
$- \times Intra_{fpmc}$		-0,03** (-2,620)	-0,01 (-1,108)	-0,01 (-1,187)	-0,02* (-1,726)	-0,00 (-0,404)
<i>Distance_c</i>		0,08*** (2,919)	0,08*** (3,631)	0,08*** (3,652)	0,11*** (4,288)	
$- \times Intra_{fpmc}$		-0,04*** (-2,855)	-0,05*** (-4,811)	-0,05*** (-4,518)	-0,06*** (-4,974)	-0,05*** (-4,178)
<i>Tarif_c</i>		0,03 (1,052)	0,03 (1,122)	0,03 (1,158)	0,01 (0,418)	
$- \times Intra_{fpmc}$		-0,03* (-1,995)	-0,03** (-2,617)	-0,03** (-2,426)	-0,02 (-1,616)	-0,03*** (-3,138)
Echantillon	Complet	Complet	Complet	Complet	sans Par. Fisc.	Complet
EF Pays	Non	Non	Non	Non	Non	Oui
EF Firm-Prod,-Mode	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Observations	756332	735064	735064	735064	657117	735064
R ² Ajusté	0,862	0,865	0,865	0,865	0,870	0,866

Effet non-linéaire des taux des taxes sur les prix de transfert

Bande d'inaction



Résultats :

- Effet non-linéaire des taux de taxe sur la stratégie de prix de transfert
- Importance des paradis fiscaux

Tests additionnels :

- Résultats similaires avec le taux effectif moyen d'imposition et le taux statutaire
- Stratégie de prix de transfert et évvasion des entreprises de plus grande taille
- Stratégie de prix de transfert et évvasion fiscales concerne les biens hautement différenciés
- Résultats robustes à l'exclusion des grossistes
- Résultats plus précis pour le groupe des entreprises françaises relativement au groupe des entreprises étrangères
- Auto-sélection des entreprises multinationales

Prix de transfert dans les paradis fiscaux

Trois hypothèses :

- Les quantités totales exportées ne varient pas avec un changement de taux de taxe dans les paradis fiscaux
- Les entreprises reportent une valeur « erronée » de leur exportation mais pas des coûts
- Notre quantification s'applique aux entreprises qui exportent en intra et vers des entreprises tierces

Prix de transfert dans les paradis fiscaux

Méthode

- Utilisation du coefficient estimé afin de connaître la différence entre les prix intra-firme et les prix vers des entreprises tierces ($\widehat{\alpha}_5 = -0,11$)
- Calcul de la différence entre la valeur des exportations intra-firme au prix de marché ($IntraX_{prixdemarch}$) et la valeur observée des exportations intra-firme ($IntraX_{observ}$)
- Taux effectif marginal de la France en 1999 : 31,77%
- Évasion fiscale = $0,3177 \times (IntraX_{prixdemarch} - IntraX_{observ})$

La partie émergée de l'iceberg

Pays	Part France export.	Part export. intra-firme	Valeur non reportée (million euros)
Suisse	0,0407	0,58	590,0
Irlande	0,0083	0,62	129,0
Singapour	0,0072	0,58	105,0
Hong-Kong	0,0071	0,54	96,3
Luxembourg	0,0056	0,37	51,3
Malte	0,0019	0,88	42,3
Chypre	0,0007	0,53	9,9
Bermudes	0,0003	0,85	5,9
Bahamas	0,0002	0,51	2,8
Caïmans	0,0001	0,55	0,7

- Recette fiscale entreprise en 1999 : 36 milliards euros
- Perte pour l'administration fiscale en 1999 : environ 328 millions euros
- 450 firmes : 90% des exportations françaises en intra-firme vers ces paradis fiscaux (25 firmes \Rightarrow 50% de l'intra-firme)

Conclusions

- Preuve directe de la stratégie de prix de transfert des entreprises multinationales
- Effet non-linéaire des taux de taxe sur la stratégie de prix de transfert
- Importance des paradis fiscaux
- Transfert des bénéfices : grandes multinationales (françaises)

- Granularité
 - 10 paradis fiscaux
 - 450 firmes : 90% des exportations françaises en intra-firme vers ces paradis fiscaux (25 firmes \Rightarrow 50% de l'intra-firme)

- Stratégie de prix de transfert vers les 10 paradis fiscaux : 1% de perte de recettes fiscales en France (ne concerne que les biens pour 1999 !)
 - Politique plus ciblée pourrait permettre de réduire le transfert des profits vers les pays à faible taux d'imposition
 - Granularité des activités de transfert de profits pourraient être critique pour une véritable réforme du système fiscal international

Merci !

Cliquer ici pour télécharger le papier