Les groupes du CAC 40 paient-ils trop peu d'impôt sur les bénéfices ?

par
Erwan Queinnec

Note relative à la version révisée (novembre 2026) : cet article, initialement publié en avril 2026, a été modifié en novembre 2026 à la suite de certaines erreurs de retranscription des données qu'il utilise dans l'article initial. Je remercie Julien Lamon pour le travail qu'il a fourni sur ces données, lequel a permis d'identifier ces erreurs. Celles-ci sont marginales et ne modifient donc pas les ordres de grandeur présentés dans la première version publiée de l'article. Mais la présente version corrige ce qui doit l'être et expose plus clairement la méthode de collecte et de traitement des données comptables dont les conclusions sont issues.

« Si les bénéfices des entreprises du CAC 40 ont augmenté de 61 % entre 2009 et 2016, les impôts payés par ces dernières n'ont augmenté que de 28 %. Cela signifie que les bénéfices des entreprises ont en proportion augmenté plus de deux fois plus vite que les impôts payés » (Oxfam, https://www.oxfamfrance.org/inegalites-et-justice-fiscale/cac-40-la-grande-evasion-fiscale/#:~:text=Si%20les%20b%C3%A9n%C3%A9fices%20des%20entreprises,vite%20que%20les%20imp%C3%B4ts%20pay%C3%A9s). « **Le taux effectif d'imposition du CAC 40 a nettement diminué** entre 2020 et 2021, passant de 37,6 à 25,4 %. 14,3% en moyenne de filiales du CAC40 sont localisées dans des pays considérés comme des **paradis fiscaux » (Observatoire des multinationales,** https://multinationales.org/fr/enquetes/cac40-le-veritable-bilan-annuel-2022/**).**

Comme l'illustrent les extraits ci-dessus, les plus grands groupes de sociétés de l'économie française – en particulier ceux qui composent l'indice boursier du CAC 40, soit les 40 premières capitalisations boursières du marché financier

Euronext Paris (« Bourse de Paris »)[1] **– sont régulièrement accusés de ne pas payer leur dû d'impôt sur les bénéfices car il leur serait facile « d'éviter », « évader » ou « optimiser » l'impôt en jouant sur divers montages juridiques et autres leviers d'optimisation fiscale internationale. La vindicte fiscale participe d'une litanie anti sociétés multinationales aussi vieille que la critique du capitalisme. Celle-ci se nourrit en l'occurrence d'un effort de production de données dont l'instrumentation mériterait à soi-seul une analyse approfondie. Plus modestement, cet article ne vise qu'à éclairer la question suivante :** à quelle proportion s'élève l'impôt sur les bénéfices acquitté par les (ou une partie des) groupes du CAC 40 (en 2024) ? Et cette proportion est-elle inférieure ou supérieure à ce que comptabiliseraient ces entreprises si on appliquait à leurs bénéfices imposables, le taux normal d'impôt en France ?

Répondre à cette question implique d'étudier les comptes annuels que les groupes du CAC 40 publient chaque année dans leurs « documents d'enregistrement annuels », d'accès public. J'ai en l'occurrence limité mon attention à une année fiscale (2024 dans la mesure où tous les groupes n'avaient pas publié leurs comptes 2025 au moment de l'étude) et 21 groupes : les 18 premiers de l'indice CAC 40 par ordre alphabétique (Accor, Air Liquide, Airbus, Arcelor Mittal, AXA, BNP Paribas, Bouygues, Cap Gemini, Carrefour, Crédit Agricole, Danone, Dassault Systèmes, Engie, Essilor Luxottica, Eurofins Scientific, Hermès, Kering, Legrand) plus trois groupes particulièrement exposés à la critique fiscale (LVMH, Société Générale, Total Énergies).

Il ressort de l'étude qu'en 2024, les 21 groupes de l'échantillon comptabilisent ensemble une charge d'impôt sur les bénéfices supérieure à celle qui résulterait de l'application du taux normal d'impôt sur les bénéfices en France. Cette conclusion présente une limite d'échantillonnage : elle porte sur 21 groupes seulement et une seule année. De surcroît, les groupes du CAC 40 se caractérisent en réalité par une grande hétérogénéité fiscale. Mais outre que cette étude amende sérieusement le marronnier selon lequel « les groupes du CAC 40 ne paieraient pas assez d'impôt », elle met au jour le grand écart existant entre la complexité du sujet fiscal traité et l'usage qu'en font de nombreuses officines idéologiques au service de leur biais de confirmation.

Pour en rendre compte, cet article est structuré en trois parties : (1) une brève définition de l'évasion fiscale ; (2) un aperçu de ce qu'est l'impôt sur les bénéfices ; (3) les conclusions majeures de l'étude elle-même.

[1] La capitalisation boursière correspond à la valeur de marché d'une entreprise (nombre d'actions émises que multiplie leur prix journalier, appelé « cours de bourse »). Pour rester schématique, les groupes du CAC 40 correspondent aux plus grandes entreprises de l'économie française, que ce soit par leur chiffre d'affaires (total de leurs ventes annuelles), leurs effectifs ou leurs bénéfices.

1. Qu'est-ce que l'évasion fiscale ?

1.1. Les « prix de transfert » :

Par évasion/évitement fiscal, on entend principalement la « délocalisation » des bénéfices d'un groupe de sociétés d'un pays à fiscalité défavorable vers un pays à fiscalité favorable. Prenons un exemple didactique : supposons un groupe de sociétés possédant une filiale française et une filiale hongroise. Ce groupe fabrique et commercialise des produits de luxe sous une marque commerciale M. Le groupe peut alors comptabiliser la valeur de la marque M au sein de la filiale hongroise, qui en concède ensuite l'usage (via un contrat de licence) à la filiale française. Celle-ci devient en quelque sorte locataire de la marque et acquittera à ce titre une redevance annuelle au profit de la filiale hongroise. Pour la filiale française, cette charge est déductible de son résultat imposable. Pour la filiale hongroise, la redevance est, au contraire, un produit imposable. Supposons que cette redevance ait une valeur de 100. En France, le taux normal d'impôt sur les bénéfices des sociétés commerciales – « impôt sur les sociétés » (IS dans la suite) – est de 25% plus une contribution sociale de 3,3% qui porte le taux plein à 25,83%[2]. En Hongrie, ce même taux d'IS est de 9%. Le groupe économise donc 25,83 d'impôt en France (toute charge déductible équivaut à un impôt négatif) tandis qu'il paie 9 d'impôt en Hongrie. Cela fait 14,83 d'impôt économisé par rapport à une entreprise franco-française n'ayant pas recours à ce type de montage.

L'exemple ci-dessus renvoie à la technique dite des « prix de transfert » grâce à laquelle les sociétés multinationales peuvent (en théorie) délocaliser leurs bénéfices. Il s'agit de déclarer des produits comptables dans les pays faiblement imposés et des charges comptables dans les pays très imposés. À cet égard, les possibilités de transfert intra-groupe sont potentiellement nombreuses : prêts entre filiales donnant lieu à paiement d'intérêts (déductibles dans une certaine mesure), concession d'actifs « incorporels » donnant lieu à paiement de redevances (brevets, marques, etc.), exploitation de différences d'interprétation entre juridictions fiscales, services divers rendus entre filiales d'un même groupe (gestion de trésorerie, prestations de management, etc.). L'essentiel des critiques visant l'évasion/optimisation fiscale des groupes internationaux de sociétés porte sur ce type de montage.

1.2. La vigilance de l'administration fiscale :

Les études à charge sur la question donnent cependant accroire que les groupes de

[2] C'est le taux généralement retenu dans la communication financière des groupes de société. En réalité, le chiffre est de 25,825%.

sociétés ont toute latitude en matière d'optimisation fiscale. C'est faire fi de la grande vigilance du fisc envers ce type de pratique, dont la France prend conscience dès les années 1970. C'est pourquoi notre pays se dote précocement d'un dispositif de lutte anti évasion fiscale dont deux articles du Code Général des Impôts (CGI) sont emblématiques : les articles 209B et 238A. Le premier date de la loi de finances de 1980 : il dispose que lorsqu'une société française possède une filiale dans un pays à fiscalité privilégiée, l'administration fiscale peut – sous certaines conditions – réintégrer les bénéfices de cette filiale étrangère à la base imposable en France. Le second date de 1979 et porte plus spécifiquement sur les prix de transfert : l'administration fiscale peut remettre en cause la déductibilité de charges comptables dont la motivation ne serait que fiscale (typiquement, la redevance versée à la filiale hongroise selon l'exemple ci-dessus). D'autres articles du CGI (57, 212, etc.) participent de cet arsenal anti-évasion, dont la portée et les modalités ont été renforcées par plusieurs législations successives.

Parallèlement à cette législation française, l'OCDE se saisit dans les années 1970 des questions juridiques soulevées par la stratégie fiscale des entreprises multinationales. Les travaux de l'OCDE relèvent de la *soft law* : leur portée est influente plutôt que contraignante. Mais ils finissent presque toujours par être traduits en droit positif, à l'instar du récent projet BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*, 2013-2015) dont les 15 mesures innervent le droit européen au travers des directives ATAD de 2016 et 2017 (*Anti Tax Avoidance Directive*), elles-mêmes transposées en droit français dans les années 2018-2020. Schématiquement, cette production normative renforce les prérogatives de l'administration fiscale et limite les possibilités concrètes de transfert de bénéfices à la disposition des groupes de sociétés : lutte contre l'abus de conventions fiscales, droit de regard sur les bénéfices réalisés dans les pays à fiscalité favorable – c'est-à-dire les « états et territoires non coopératifs » listés par l'administration fiscale (https://www.pwcavocats.com/fr/ealertes/ealertes-france/2025/mai/la-france-publie-sa-nouvelle-liste-des-etats-et-territoires-non-cooperatifs-etnc.html) -, taxation des délocalisations d'actifs (*exit tax*), limitation de la déductibilité fiscale des intérêts d'emprunt, etc.

Par rapport à ce qu'en laisse entendre le débat public, les possibilités d'évasion fiscale des groupes de sociétés sont donc juridiquement contraintes. Et la notion de « paradis fiscal », souvent invoquée à tort et à travers, fait elle-même l'objet d'une codification (les « états et territoires non coopératifs ») plus restrictive que ce qu'en retient le débat public.

2. Qu'est-ce que l'impôt sur les bénéfices des sociétés ?

L'impôt sur les bénéfices est aux sociétés commerciales ce que l'impôt sur le revenu est aux particuliers. Tous les pays en ont un. Il s'agit de prélever une part du bénéfice annuel des sociétés commerciales, soit la différence entre ce qu'elles gagnent en une année (leurs « produits imposables », principalement le chiffre d'affaires) et ce qu'elles dépensent pour réaliser cette production (les « charges déductibles », assimilables à des frais professionnels). L'impôt sur les bénéfices des sociétés (IS) est donc défini par deux paramètres : le taux d'imposition et la base imposable (l'assiette).

2-1. Le taux d'impôt sur les sociétés (IS) :

Il s'agit du paramètre le plus synthétique, donc le plus facile à commenter. La France a progressivement baissé son taux normal d'IS : celui-ci était de 50% en 1985. Il baisse ensuite progressivement à 33,33% (1993) et entame une deuxième décrue à partir de 2018, jusqu'à atteindre 25% en 2022. Cette tendance baissière correspond à un souci d'alignement de la fiscalité des bénéfices sociaux sur les pratiques internationales.

À ce taux de 25%, la France ne ferait pas figure « d'enfer fiscal ». De nombreux pays riches ont un taux d'IS avoisinant quand bien même certains d'entre eux - États-Unis, Canada, Allemagne, Italie notamment – pratiquent une double imposition (centrale et régionale) qui complique la comparaison. Les pays développés dont le taux d'IS est notablement inférieur à 25% sont plus petits et la directive européenne dite « Pilier 2 » (2022) – transposant en droit européen l'exigence d'une imposition des bénéfices sociaux au taux minimal de 15% - en limite l'attractivité.

Le problème spécifique de la France se situe donc ailleurs que dans son taux facial d'IS. Il réside d'abord dans les « impôts de production » qui, non assis sur le bénéfice annuel, représentent plus de la moitié de la charge fiscale des entreprises (https://www.assemblee-nationale.fr/dyn/16/rapports/cion_fin/l16b1538_rapport-information, p. 12). Il tient ensuite aux contributions « additionnelles » ou « exceptionnelles » qui alourdissent significativement le taux facial de l'IS. C'est évidemment le cas de la contribution sociale de 3,3%, déjà mentionnée (portant le taux normal à 25,83%). C'est surtout le cas de contributions « exceptionnelles » devenues systématiques, ces dernières années : surtaxes « Fillon » de 5% (2011-2013) puis 10,7% (2014-2015) pour les entreprises dont le chiffre d'affaires excède 250 millions d'euros ; surtaxe « Macron » de 15% (pour les entreprises au-delà d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires) puis 15% supplémentaires (pour les entreprises dont le chiffre d'affaires excède trois milliards d'euros) en 2017-2018. Et naturellement, surtaxe « Lecornu » de 20,6% (pour les entreprises au-delà d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires) et 41,2% (pour les entreprises dont le chiffre

d'affaires excède trois milliards d'euros), à partir de 2025. Cette dernière surtaxe soumet les grands groupes français à un taux d'IS potentiel de plus de 36%. Cela met la France au dernier rang de l'attractivité des pays de l'OCDE en matière d'impôt sur les bénéfices des grandes entreprises (38ème rang sur 38 selon la *Tax Foundation*, https://taxfoundation.org/research/all/global/2025-international-tax-competitiveness-index/).

Ces 15 dernières années, seule l'année 2016 et la période 2019-2022 n'ont pas fait l'objet d'une surtaxation exceptionnelle des bénéfices des grandes entreprises françaises. Sans doute pour parer au reproche selon lequel, en France, aucune imposition « exceptionnelle » ne l'est jamais vraiment, le législateur a veillé à ce que ces surtaxes ne soient pas permanentes. Mais à défaut, elles sont devenues récurrentes, les gouvernements ne sachant plus à quel saint fiscal se vouer pour tenter de combler le tonneau des Danaïdes de la dépense publique. C'est donc dans ce contexte d'insécurité fiscale, dont les bénéfices des grands groupes pâtissent particulièrement, qu'il convient d'apprécier leurs éventuelles stratégies d'optimisation.

2-2. L'assiette de l'impôt sur les bénéfices :

De prime abord, le taux de l'impôt sur les bénéfices s'applique au bénéfice annuel, tel qu'issu de la comptabilité des entreprises. Pourtant, l'écart entre cette assiette théorique – le bénéfice comptable – et l'assiette effective – le bénéfice fiscal – n'est pas négligeable ; il conduit la communication financière des groupes du CAC 40 à présenter systématiquement leur « bridge fiscal », à savoir la différence entre l'impôt que ces groupes comptabiliseraient s'ils appliquaient le taux français d'IS à leur bénéfice annuel (impôt théorique) et l'impôt qu'ils comptabilisent effectivement (impôt effectif). Une autre source de confusion vient de la différence entre « impôt comptabilisé » et « impôt payé ». L'impôt comptabilisé est celui que les groupes doivent au titre de l'année N (2024 par exemple). L'impôt payé est celui que les entreprises ont acquitté au cours de l'année N, calculé sur les bénéfices des années précédentes. La communication publique anti CAC 40 joue souvent sur cette différence car il est idéologiquement avantageux de se référer à la plus petite de ces deux grandeurs pour « montrer » que les grands groupes paient trop peu d'impôt. Or, seul importe réellement l'impôt comptabilisé pour déterminer la charge fiscale des entreprises au titre d'une année donnée.

L'assiette de l'impôt sur les bénéfices est donc un sujet compliqué donnant lieu, comme tel, à bien des approximations voire biais de communication. En restant très schématique, on peut identifier quatre sources majeures d'écart entre l'impôt théorique et l'impôt effectif des grands groupes de sociétés :

- Des différences France-étranger : cette source d'écart est la plus évidente et peut naturellement donner lieu à optimisation fiscale. Il n'en demeure pas moins qu'en vertu du principe de territorialité de l'impôt, la filiale ivoirienne ou cambodgienne d'un groupe du CAC 40 comptabilisera son impôt au taux

ivoirien ou cambodgien. Et en règle générale, celui-ci est inférieur au taux français.

- Des différences entre assiette comptable et assiette fiscale : il s'agit de la source d'écart la plus fréquente sur mon échantillon de grands groupes. Certaines charges comptables ne sont pas fiscalement déductibles, ce qui augmente l'impôt effectif : dépenses dites « somptuaires », amendes, intérêts d'emprunt déplafonnés, etc. Certains produits sont eux-mêmes peu taxés, ce qui diminue l'impôt effectif : dividendes ou redevances reçus (sous conditions) par exemple[3]. À cela, il faut ajouter le « *ruling* fiscal » c'est-à-dire la remise en cause, par l'administration publique, de la déductibilité de certaines charges en vertu de la législation anti-évasion fiscale.
- Des impôts qui peuvent s'ajouter à l'impôt sur les bénéfices car calculés sur une assiette comparable. C'est par exemple le cas de la CVAE (Contribution sur la Valeur Ajoutée des entreprises) qui bien qu' « impôt de production » selon la comptabilité française, est une modalité d'imposition des bénéfices selon la comptabilité internationale à laquelle sont tenus les groupes du CAC 40[4].
- Enfin, des créances et dettes fiscales qualifiées d'impôts différés, dont les sources sont diverses (et complexes). Dans cette rubrique, les créances fiscales liées à des crédits d'impôt (tels que le crédit d'impôt recherche) ou à des déficits reportables sont les plus simples à comprendre. Les entreprises peuvent en effet déduire de leur bénéfice imposable d'une année N (disons 100) les pertes éventuellement subies lors des exercices antérieurs (disons 60). Dès lors, à un impôt théorique de 25 calculé sur le bénéfice N (au taux de 25%) sera substitué un impôt effectif de 10 calculé sur le bénéfice N moins les déficits antérieurs (25% de 40, ici).

Bien qu'il soit tentant de faire passer toute différence entre impôt théorique et impôt effectif pour de l'optimisation fiscale – à condition bien sûr que l'impôt effectif soit plus petit que l'impôt théorique – celle-ci ne joue au mieux qu'à la marge. La plupart des sources d'écart entre impôt théorique et impôt effectif reportées par les groupes du CAC 40 sont tout simplement inhérentes à la complexité de la matière comptable et fiscale traitée, dont le débat public rend d'autant moins compte qu'il privilégie la démagogie à la pédagogie.

[3] Cette différence entre assiette comptable et assiette fiscale correspond souvent à des dispositions de politique économique destinées à encourager (ou dissuader) certaines dépenses.

[4] Cela peut artificiellement grossir l'impôt sur les bénéfices de ces groupes. Lorsque l'information était disponible, j'ai donc recalculé le taux d'impôt sur les bénéfices de mon échantillon en éliminant ces autres impôts. Mais leur impact apparaît négligeable.

3. Méthodologie de l'étude

Cet article présente le taux effectif d'impôt sur les bénéfices (impôt sur les sociétés) comptabilisé par les 21 groupes de notre échantillon, au titre de l'exercice comptable 2024. Le calcul s'appuie sur le montant de résultat avant impôt (systématiquement bénéficiaire), d'impôt théorique normalisé au taux français de 25,83%[5] et d'impôt sur les sociétés effectivement comptabilisé (impôt effectif) publié par chaque groupe dans son rapport financier, et plus particulièrement dans son « rapprochement entre la charge d'impôt théorique et la charge effective » (« bridge fiscal »). Les données publiées se conforment scrupuleusement à la communication financière de chaque groupe.

Cette fidélité à l'information financière comporte un inconvénient : la plupart des groupes de notre échantillon calculent la différence entre impôt effectif et impôt théorique de l'exercice 2024 en partant de leur bénéfice hors « quote-part des sociétés mises en équivalence » (QPSME). D'autres groupes incluent au contraire cette QPSME dans leur bénéfice annuel ; c'est le cas de Total Énergie, LVMH, Carrefour, Airbus et Eurofins Scientific. Il en découle que la notion de « bénéfice » à laquelle les groupes de notre échantillon se réfèrent peut différer à proportion de cette QPSME. Toutefois, cette QPSME a un impact marginal sur les résultats de l'étude.

D'un strict point de vue économique, il est normal que la QPSME soit exclue du bénéfice annuel d'un groupe consolidé car elle correspond à un résultat qui a déjà subi l'impôt dans les comptes de la société « mise en équivalence » dont la « quote-part » est issue. Il est donc logique de calculer l'impôt théorique d'un groupe de sociétés en le rapportant à son résultat annuel hors QPSME[6]. Les groupes qui choisissent de ne pas exclure la QPSME de leur bénéfice annuel prennent évidemment la précaution de neutraliser l'incidence fiscale de cette option dans leur « bridge fiscal », de sorte que l'impact de cette convention sur l'impôt effectif du groupe est nul. Toutefois, le résultat avec QPSME étant généralement supérieur au résultat hors QPSME (c'est le cas lorsque cette QPSME est positive, donc que la société mise en équivalence a fait un bénéfice), il en découle que rapporter l'impôt effectif au bénéfice avec QPSME

[5] Certains groupes retiennent un taux théorique d'imposition différent du taux français ; par exemple, Airbus, Air Liquide ou Arcelor Mittal.

[6] Une précision didactique s'impose, ici. Un groupe « consolidé » est une entreprise qui agrège les comptes sociaux d'une société mère et des filiales dans lesquelles cette « mère » a une participation majoritaire. Les sociétés « mises en équivalence » sont donc des entreprises qui sont partiellement consolidées, parce que le groupe qui en est actionnaire a une « influence notable » dans leur gestion sans détenir la majorité des droits de vote aux assemblées générales. Ainsi, en pratique, si un groupe détient entre 20% et 50% des droits de vote d'une société quelconque, celle-ci sera « mise en équivalence » dans ses comptes consolidés. Si le groupe détient 25% des droits aux bénéfices de cette société – car les droits de vote et les droits aux bénéfices attachés aux actions peuvent être dissociés – et que ce bénéfice annuel est de 100 au titre de l'exercice N, la QPSME revenant au groupe sera donc de 25 (25% x 100). Or, par hypothèse, le bénéfice de 100 susmentionné a déjà subi l'impôt sur les bénéfices.

tend à diminuer le taux effectif d'impôt sur les bénéfices du groupe, c'est-à-dire à donner l'impression que le groupe comptabilise moins d'impôt que ce n'est vraiment le cas. On peut notamment s'étonner que Total Énergies – seul groupe ayant une QPSME significative parmi ceux calculant leur taux d'impôt effectif à partir de leur résultat QPSME incluse – recoure à cette convention comptable alors que le groupe est régulièrement accusé de « payer trop peu d'impôt ».

Enfin, deux groupes parmi les 21 de notre échantillon – Total Énergies et Arcelor Mittal - publient leurs comptes sociaux en dollars américains (USD). Naturellement, cela n'a aucune incidence sur le calcul de leur taux d'impôt effectif. Mais cela en a sur la pondération de cet impôt effectif dans l'ensemble de l'échantillon. De façon à homogénéiser les calculs, il est donc nécessaire de convertir les chiffres publiés par ces deux groupes en euros. Pour l'exercice 2024, nous retenons donc le taux de change annuel moyen de l'euro contre dollar publié par la Banque centrale européenne (BCE) pour l'exercice 2024 : 1 euro = 1,0824 USD.

4. Le taux effectif d'IS de 21 groupes du CAC 40 (2024) :

Le tableau 1 ci-dessous répertorie le chiffre d'affaires, le bénéfice imposable, l'impôt théorique (égal à 25,83% du bénéfice imposable) et l'impôt effectif des 21 groupes de mon échantillon – classés par ordre décroissant de chiffre d'affaires - pour l'année 2024.

Tableau 1 : le taux effectif d'impôt sur les bénéfices de 21 groupes du CAC 40 (2024)

2024	Chiffre d'affaires (milliards euros)	Bénéfice avant impôt (millions euros)	Impôt théorique (millions euros)	Impôt effectif (millions euros)	Taux d'impôt effectif
Total Énergies	198,1	24 765	6 397	9 955	40,20%
AXA	87,3	9 805	2 533	2 459	25,08%
LVMH	84,6	18 115	4 679	5 157	28,47%
Carrefour	84,5	1 093	282	303	27,72%
Engie	73,8	6 128	1 582	2 215	36,15%
Airbus	69,2	5 425	1 400	1 347	24,83%
Arcelor	57,6	1 973	538	1 418	71,86%
Bouygues	56,7	1 850	478	617	33,35%
BNP Paribas	48,8	15 246	3 938	4 001	26,24%
Danone	27,4	2 999	775	929	30,98%
Crédit Agricole	27,1	10 431	2 694	2 472	23,70%
Air Liquide	27	4 527,2	1 169	1 086,5	24,00%
Société Générale	26,8	6 708	1 733	1 601	23,87%
Essilor Luxottica	26,4	3 288	849	800	24,33%
Cap Gemini	22,1	2 369	612	681	28,61%
Kering	17,2	1 698	439	461	27,15%
Hermes	15,2	6 432	1 661	1 845	28,68%
Legrand	8,6	1 578	408	409	25,92%
Eurofins Scientific	6,9	554,6	144	149	35,50%
Dassault Systèmes	6,2	1 478	382	280	18,94%
Accor	5,6	662	171	193	29,15%
TOTAL		**127 125**	**32 864**	**38 378**	**29,82%**[7]

La moyenne des taux d'imposition effectif des 21 groupes de l'échantillon s'élève à 29,9% du bénéfice imposable soit quatre points au-dessus du taux d'IS français. Les groupes en noir, soit exactement deux tiers de l'échantillon, sont dans le sens de cette

[7] Il s'agit de la moyenne arithmétique des 21 taux effectifs d'imposition. Le ratio du total de l'impôt effectif sur le total du résultat imposable (32 864/38 378) donne un chiffre de 30,19%.

moyenne (taux effectif > taux théorique). Les groupes en rouge – un tiers de l'échantillon - sont dans le cas inverse (taux effectif < taux théorique).

Deux groupes ont un taux d'imposition particulièrement élevé : Arcelor-Mittal et Total Énergies. En les retirant de l'échantillon, la moyenne des taux d'imposition effectif s'établit à 27,06%, soit toujours au-dessus du taux théorique. Divers retraitements ne prenant en compte que l'impôt courant (donc excluant les impôts différés) et l'impôt strict courant (donc excluant les impôts comptablement assimilés à de l'impôt sur les bénéfices) délivrent la même conclusion : quel que soit le calcul, les groupes de l'échantillon comptabilisent un impôt effectif supérieur à l'impôt théorique français.

Deux autres conclusions émergent du travail :

- Parmi les sept groupes dont l'impôt effectif est inférieur à l'impôt théorique, deux seulement – AXA et Société Générale – tirent l'essentiel de leur avantage fiscal de différences entre taux d'imposition français et étranger. Il est donc possible – voire vraisemblable – que les activités bancaires et financières se prêtent mieux que d'autres à l'optimisation fiscale. Mais il s'agit au mieux d'un constat ciblé et celui-ci n'a rien d'automatique : il demeure économiquement légitime d'implanter une filiale bancaire ou assurantielle dans un pays à fiscalité relativement favorable dès lors que s'y trouve un marché porteur.
- Les groupes de l'échantillon bénéficient en général de leur implantation étrangère : 14 groupes sur 21 en conçoivent une économie d'impôt par rapport au taux facial français. Pourtant, l'échantillon pris dans son ensemble pâtit d'une fiscalité étrangère supérieure à la fiscalité française. Cette conclusion contre-intuitive a une explication simple : à lui seul, Total Énergies comptabilise 5,1 milliards d'euros (5,5 milliards de dollars) de surcharge fiscale liée à ses implantations étrangères. Voilà une vraie curiosité pour un groupe souvent soupçonné d'évasion fiscale. Elle s'explique par le fait que là où Total Énergies extrait du pétrole, il est très lourdement imposé sur cette activité (Norvège, Royaume-Uni, Nigeria et Angola notamment). Le reste de l'échantillon – vingt groupes – bénéficie en revanche de ses implantations étrangères à hauteur de 713 millions d'euros. Supposons qu'il ne s'agisse là que d'évasion fiscale (une hypothèse non seulement invraisemblable mais grotesque). Cela représenterait alors 2,1% de l'impôt théorique des 21 groupes de mon échantillon (32,8 milliards d'euros en 2024) soit une goutte d'eau dans l'océan (déchaîné) de la dépense publique française.

Conclusion :

Rien, dans les données financières que publient les groupes du CAC 40 – dont les

comptes sociaux sont soumis à maints contrôles d'exactitude et de conformité – ne corrobore le marronnier d'une évasion fiscale massive de leur part. Cela ne peut en réalité déconcerter que les commentateurs qui ignorent à peu près tout de la réalité fiscale et surtout, économique, de ces grandes entreprises. Celles-ci ne tirent pas leurs bénéfices de la spoliation de la collectivité au bénéfice d'une classe de nantis, comme le voudrait la fable marxiste dont le réflexe pavlovien de l'accusation d'évasion fiscale dérive presque entièrement. Les entreprises du CAC 40 font leurs profits là où des clients sont prêts à acheter leurs produits à bon compte, donc à un prix suffisamment élevé pour couvrir les coûts de production. En somme, avant d'exploiter des opportunités fiscales, les grandes entreprises exploitent des opportunités entrepreneuriales. Il s'agit d'un enseignement roboratif : il signifie que le monde s'enrichit, toutes les données convergeant effectivement dans ce sens.

De surcroît, on l'a dit, les opérations des groupes du CAC 40 sont étroitement surveillées par l'administration fiscale. Et leur communication institutionnelle met en avant une « responsabilité sociale » élargie qui intègre la fiscalité à son périmètre. S'il est naturellement possible aux grandes sociétés multinationales de faire du « *taxwashing* » - donc de dire une chose et de faire son contraire - c'est à leurs risques et périls réputationnels (élevés si l'on considère qu'ils sont dans le collimateur de maints « observatoires » n'ayant pas besoin de beaucoup de fumée pour les accuser de pyromanie sociale et fiscale).

À propos des groupes du CAC 40 il conviendrait enfin de se défaire de ce nationalisme économique d'atmosphère laissant accroire que ces entreprises seraient « françaises ». À quelques exceptions près (Arcelor Mittal), c'est historiquement vrai. Mais aujourd'hui, ces groupes font, en moyenne, un cinquième environ de leur chiffre d'affaires en France et c'est pourquoi les débats relatifs à la taxation des super bénéfices de certains d'entre eux – Total Énergies en tête – revêtent un aspect pour le moins lunaire : dans les années 1970, la France n'avait pas de pétrole mais elle avait des idées. Aujourd'hui, elle n'a toujours pas de pétrole mais elle a l'idée de taxer celui des autres (qui l'est déjà largement).

Ce qui est vrai pour le chiffre d'affaires l'est dans une moindre mesure pour le capital social et les droits de vote aux assemblées générales d'actionnaires qui en sont le corollaire. Bien que la situation de l'échantillon soit très hétérogène à cet égard – et l'information pas toujours très claire – on compte 10 groupes sur 21 – donc presque la moitié – dont l'actionnariat dit « de référence » (celui qui contrôle effectivement les décisions stratégiques de l'entreprise) est plus français qu'étranger. L'État (Engie)[8] ainsi que les mutuelles bancaires (Crédit Agricole) et assurantielles (AXA) pourvoient à une partie de ce capital « national ». Mais l'essentiel revient à quelques familles d'entrepreneurs dont la fortune réside donc en ce qui reste de « français » dans le

[8] L'État est également un actionnaire de référence d'Airbus mais sa part dans le capital de l'avionneur est inférieure à celles des États allemand et espagnol cumulées.

contrôle du CAC 40 : LVMH, Carrefour, Bouygues, Kering, Hermès, Eurofins ou Dassault Systèmes. En somme, au lieu de créer les fonds de pension qui permettraient d'augmenter les capacités d'investissement de ces entreprises, la France préfère débattre de la meilleure façon de les taxer. La fameuse taxe Zucman est emblématique de cette conception mortifère de l'économie qui sévit dans le débat public français. Il faut croire que l'économie française a moins besoin de capitaux pour financer le développement de ses entreprises – donc leurs emplois et investissements - que d'impôts à ajouter à un taux de prélèvements obligatoires sur PIB qui est le plus élevé de l'OCDE…