

VII / Quelle imposition des multinationales en Europe ? ¹

Guillaume Allègre et Julien Pellefigue

Jusqu'à récemment, l'Europe n'avait jamais joué un rôle de premier plan en matière de fiscalité directe des entreprises. Plusieurs raisons l'expliquent : les traités lui accordent des pouvoirs très restreints dans ce domaine, les directives en matière fiscale devant être votées à l'unanimité des États membres – or il existe une divergence d'intérêt entre les États ; enfin, il n'y avait pas de volonté politique forte d'agir dans un domaine très technique et peu médiatique. Dans les années 2000, un projet ambitieux, ACCIS, visant à standardiser l'assiette de l'impôt sur les sociétés (IS) et à partager la base taxable par une nouvelle méthode, n'a finalement pas été soumis au vote malgré une préparation méticuleuse. Les choses ont très largement changé au début des années 2010. La crise des finances publiques et les besoins en recettes fiscales et non fiscales nécessaires au refinancement des dettes publiques se sont accompagnés d'une médiatisation du comportement d'optimisation fiscale de certaines multinationales, qui ont conduit les responsables politiques, notamment européens, à se saisir du problème. En juillet 2018, après le vote de la directive ATAD (*Anti Tax Avoidance Directive*), trois nouvelles directives portant sur la fiscalité des entreprises, et plus particulièrement les multinationales, sont en cours de préparation : deux concernent la fiscalité du numérique et la

1 Ce chapitre reprend certains éléments de l'article « Quel rôle peut jouer l'Europe dans l'imposition des multinationales ? », *Revue de l'OFCE*, n° 158, 2018.

dernière est une nouvelle version de la précédente directive ACCIS. Ce chapitre se propose de donner une grille d'analyse économique permettant d'évaluer les options qui sont susceptibles d'être prises par les institutions européennes et les États membres en matière de coordination ou d'harmonisation fiscale.

Quelques éléments sur la fiscalité des multinationales en Europe

L'environnement fiscal des multinationales en Europe est caractérisé par deux éléments favorisant la concurrence entre États. Le premier est l'application très majoritaire du principe source. En substance, chaque État dans lequel une multinationale a une présence taxable a le droit de taxer le profit attribuable à cette présence taxable, les profits des filiales étrangères des groupes dont le siège est situé dans le pays ne sont en revanche pas taxés. Ce principe est à opposer à celui de résidence en vertu duquel un État a le droit de taxer le bénéfice mondial des entreprises dont le siège est situé sur son territoire. Une différence fondamentale entre principe « source » et principe de résidence concerne la localisation de l'investissement et ses déterminants. Dans un système de résidence, l'investissement sera réalisé dans le pays où le taux de rendement du capital est le plus élevé, sans considération d'éventuelles différences du taux d'imposition des sociétés (IS). Au contraire, dans un système source, le choix de la localisation de l'investissement peut être influencé par une différence de taux d'IS, ce qui rend possible la concurrence fiscale internationale. Le second élément est l'autonomie des États membres pour déterminer le taux de l'IS et le mode de calcul de l'assiette. La très grande difficulté à obtenir l'unanimité des États membres en matière de fiscalité directe explique la faible influence européenne en matière de fiscalité directe et la forte autonomie qui est laissée aux États membres. En conséquence, il existe aujourd'hui une profonde hétérogénéité, alimentée par la concurrence fiscale, en matière d'IS en Europe, à la fois concernant les taux statutaires et le mode de calcul de l'assiette (déductibilité des intérêts, des amortissements, existence de divers crédits d'impôt, etc.).

Une autre caractéristique du régime fiscal européen, conforme aux normes de l'OCDE, est de faire référence aux principes d'entités séparées et de pleine concurrence comme moyen de calculer la base taxable des filiales des multinationales localisées dans leur juridiction. Selon ces principes, la base taxable de chaque filiale est établie en partant de sa comptabilité statutaire et en s'assurant que le prix de chaque transaction intragroupe (appelé prix de transfert) est fixé au niveau du prix de marché. Cette approche permet d'éviter les doubles impositions. Cependant, il donne aux multinationales une assez grande latitude pour décider de manière légale de la répartition internationale de leur profit. En pratique, le prix de marché n'est pas connu et les multinationales ont de larges marges de manœuvre pour déterminer les prix de transfert. La manipulation des prix de transfert permet ainsi aux multinationales de décorrélérer la localisation de leurs investissements en capital (là où le taux de rendement du capital est le plus élevé) et la base taxable (là où le taux d'IS est le plus faible). Ainsi il y a peu de relations entre le stock de capital et le taux d'imposition des sociétés dans les pays de l'OCDE [Clausing, 2016] ; dans les pays à haut taux d'imposition, les entreprises internationales déclarent systématiquement moins de profits, l'inverse étant vrai dans les pays à bas taux d'imposition [Torslov *et al.*, 2018].

La concurrence fiscale européenne a contribué à l'évolution des politiques fiscales nationales, avec une réduction des taux d'IS et une augmentation des taux d'imposition de la consommation. Ceci est conforme à la théorie économique qui prévoit, dans sa version la plus simple, que la concurrence fiscale pour attirer un facteur mobile (le capital) conduit à une réduction de la fiscalité sur ce facteur, compensée par une augmentation de la fiscalité sur des bases moins mobiles (le travail ou la consommation). C'est ainsi que le taux moyen d'imposition statutaire sur le bénéfice des sociétés a baissé de 35 % en 1995 à 21,9 % en 2017. Différentes études démontrent la nature mimétique de la baisse des taux d'IS en Europe, en mettant en évidence l'existence d'une interaction positive entre les taux d'imposition d'un pays et celui de ses voisins [Devereux *et al.*, 2008 ; Overesh et Rincke, 2011]. En parallèle de la baisse des taux d'IS, les taux d'imposition sur les bases peu mobiles sont en augmentation :

le taux moyen standard de TVA dans l'Union européenne à 28 est ainsi passé de 19,6 % en 2003 à 21,5 % en 2018.

La baisse des taux d'IS n'a pas conduit à une baisse faciale des recettes en Europe, mais a probablement contribué à une baisse des ressources publiques. Alors que les taux statutaires de l'IS ont baissé, les recettes sont restées à peu près constantes sur longue période. On parle de paradoxe taux-recettes. Il existe plusieurs explications à ce paradoxe. Premièrement, les pays ayant réduit les taux peuvent avoir simultanément élargi les assiettes fiscales. Cette explication viendrait relativiser la baisse des taux statutaires. Deuxièmement, la profitabilité des entreprises peut avoir augmenté. Troisièmement, la baisse des taux peut avoir eu pour conséquence un accroissement du poids des sociétés soumises à l'IS dans l'économie (incorporation). En effet, avec la baisse des taux, il peut être plus avantageux d'être soumis à l'IS plutôt qu'à l'impôt personnel sur le revenu (IR). Toutes choses égales par ailleurs, l'incorporation ferait baisser le poids de l'impôt sur le revenu. Selon Piotrowska et Vanborren [2008] et De Mooijs et Nicodème [2008], cette hypothèse explique en partie le paradoxe taux-recettes et la stabilité des recettes d'IS masque donc une perte de base fiscale.

Torslov *et al.* [2018] ont mesuré le coût des paradis fiscaux pour les États étrangers. Ils montrent qu'environ 40 % des profits des multinationales sont déclarés artificiellement dans des paradis fiscaux à fiscalité faible ou nulle, soit plus de 600 milliards de dollars par an. Les pertes sont les plus élevées pour l'Union européenne et les pays émergents. Pour l'Union européenne, l'évasion fiscale réduirait les revenus issus de l'imposition des sociétés de 20 %. Ces revenus seraient réduits de 61 milliards au Royaume-Uni, soit 18% du total de l'IS collecté, de 55 milliards en Allemagne (28 %) et de 32 milliards en France (21 %). L'Irlande est la première destination des transferts de profits, avec plus de 106 milliards de profits transférés, ce qui représente 61 % des profits déclarés dans le pays. Les paradis fiscaux qui collectent le plus de revenus d'IS sont ceux dont les taux d'imposition sont les plus faibles (le taux d'imposition effectif en Irlande serait de 4 %). Selon les auteurs, le taux qui maximiserait les revenus serait de moins de 5 %. La course vers le bas n'est donc vraisemblablement pas terminée.

Enjeux économiques de l'intervention européenne dans le domaine de la fiscalité

Le régime fiscal européen actuel, très décentralisé, conduit donc à une situation qui donne aux multinationales une certaine latitude pour localiser leur base taxable. En première analyse, trois dimensions principales sont pertinentes pour construire une grille d'analyse d'une politique fiscale européenne, du point de vue des institutions européennes : l'efficacité, l'équité fiscale internationale et l'intensité de la concurrence fiscale.

L'efficacité économique d'une politique fiscale recouvre diverses dimensions. Du point de vue des institutions européennes, on peut considérer que le critère le plus pertinent est celui de *Capital Export Neutrality* selon lequel une réglementation fiscale est efficace si elle permet d'éviter que l'allocation internationale du capital ne soit influencée par les différences de conditions fiscales nationales, c'est-à-dire si les investissements en capital sont réalisés en priorité là où le taux de rendement avant impôt du capital est le plus élevé.

L'équité internationale concerne la répartition mondiale du profit consolidé de l'ensemble des entreprises multinationales, qui favoriserait trop certains pays (Irlande, Chypre) au détriment d'autres (France, Allemagne). Malheureusement, il n'en existe pas de définition précise et universellement acceptée. L'absence d'une norme acceptée par tous en matière de répartition de la base taxable des multinationales est évidemment très problématique puisque cela rend impossible la comparaison de deux réglementations fiscales sous l'angle de l'équité. Cette dimension doit cependant impérativement être prise en compte dans l'analyse, puisqu'elle est au cœur de la controverse fiscale actuelle. On retiendra donc ici un critère « équité », lié à l'acceptabilité de la forme de la répartition internationale de la base taxable à laquelle un régime fiscal donne lieu. On peut retenir deux critères d'acceptabilité : que la répartition de l'imposition soit fonction de la répartition de l'activité (équité inter-Nation) et qu'elle soit progressive (équité sociale).

Enfin, l'intensité de la concurrence fiscale que se livrent les États membres a des effets sur les taux d'équilibre des différents impôts, le niveau de production de biens publics et l'équilibre des finances publiques de chacun d'eux. Un taux d'IS trop bas par rapport à l'optimum peut conduire à une production de

bien public sous-optimale ou à une politique fiscale trop peu progressive par rapport aux préférences sociales locales. À l'inverse, une intensité de concurrence fiscale trop faible pourrait conduire à des taux d'IS trop élevés.

Nous utilisons cette grille d'analyse pour évaluer le régime européen actuel en matière de fiscalité des entreprises. Le régime serait relativement efficace : la dissociation partielle des décisions d'investissement et de localisation de la base taxable conduit probablement à une faible distorsion de la localisation des investissements. Il serait inéquitable puisque la répartition de la base taxable n'est pas en ligne avec la répartition géographique des actifs. Enfin, l'intensité de la concurrence fiscale serait trop élevée, même si les effets précis sur les finances publiques sont difficiles à mesurer en raison du paradoxe taux-recettes.

Comment analyser le projet ACCIS en termes d'efficacité, d'équité et d'intensité de la concurrence fiscale ?

Le projet de directive ACCIS original comportait deux volets : 1) la standardisation du calcul de l'assiette de l'IS dans tous les pays européens (projet ACIS) et 2) l'établissement d'une nouvelle méthode de partage de la base taxable des multinationales entre les États membres où elles ont une présence taxable. Le second point est naturellement le plus important puisqu'il propose un changement radical de régime fiscal, passant de l'approche « entités séparées » avec application du principe de pleine concurrence à l'approche « unitaire ». Dans cette nouvelle approche, une multinationale est considérée comme un tout organique et son profit consolidé est partagé entre les États ayant un droit à taxer en utilisant une formule forfaitaire. La formule la plus utilisée est la « formule du Massachusetts », qui utilise une moyenne pondérée des actifs physiques, de la masse salariale et du chiffre d'affaires (CA) réalisé avec des tiers. Un État dans lequel une multinationale aurait 50 % de ses effectifs totaux, 50 % de ses actifs physiques et réaliserait 50 % de son CA se verrait par exemple attribuer 50 % du bénéfice consolidé. Cette formule, qui présente naturellement une forme d'arbitraire, a l'objectif d'allouer d'autant plus de profit, et donc de matière taxable, aux États dans lesquels la « substance » économique est la plus importante, les actifs

physiques, les salariés et les relations commerciales représentant une approximation de cette substance économique. Ce type d'approche qui est utilisé dans certains États fédéraux (notamment les États-Unis et le Canada) est conçu comme une alternative au principe de pleine concurrence afin de réduire les possibilités de comportements stratégiques des multinationales et aboutir à une forme d'équité fiscale internationale.

Un projet d'ACCIS a été instruit au cours des années 2000, mais il n'a finalement même pas été soumis au vote du Conseil puisque plusieurs États membres avaient affiché leur opposition au texte. L'opinion publique ayant évolué, la Commission a souhaité remettre ce projet sur l'établi. Il est aujourd'hui incertain si le nouvel ACCIS aura le même périmètre que l'ancien ou s'il se contentera en premier lieu du calcul standardisé de l'assiette de l'IS en laissant de côté l'aspect beaucoup plus conflictuel de la répartition forfaitaire de la base taxable entre États membres. Le projet de standardisation du mode de calcul de la base taxable (ACCIS) aurait certainement un effet marginal sur le fonctionnement de l'économie européenne puisqu'elle ne concerne pas la question de la manipulation des prix de transfert ; nous étudierons donc ici plus en détail le projet plus ambitieux de partage forfaitaire de la base taxable en utilisant la grille d'analyse évoquée plus haut.

En termes d'efficacité internationale, l'objectif d'ACCIS est de limiter la capacité des multinationales de séparer leurs décisions d'investissement et leurs décisions d'allocation de la base taxable. Les multinationales n'auront en effet plus la marge de manœuvre permise par le principe de pleine concurrence pour fixer les prix des échanges intragroupe et allouer le profit entre leurs filiales. Cependant, cette mesure est susceptible d'accroître les phénomènes de distorsion fiscale dans l'allocation du capital comme on peut le constater sur un exemple simple : considérons un projet d'investissement en capital de 100, s'il est réalisé en France, il permet de réaliser un taux de rendement brut du capital de 10 % alors que le même investissement en Irlande ne génère qu'un taux de rendement de 8 %. Supposons en outre que le taux d'IS soit de 30 % en France et de 10 % en Irlande. Supposons enfin que le régime fiscal actuel permette à l'entreprise de réallouer comme elle le souhaite le profit entre la France et l'Irlande alors que, dans un régime de type ACCIS,

le profit est 100 % localisé là où l'investissement est réalisé. Dans le régime actuel, la décision rationnelle consiste à localiser l'investissement en France et à transférer l'intégralité de la base taxable en Irlande. Le capital est donc alloué à l'endroit optimal, la France reçoit le bénéfice lié à un accroissement de son stock de capital mais ne perçoit aucun IS. L'Irlande n'a pas d'augmentation de son stock de capital mais perçoit un IS de 1 (100*10 %*10 %). Dans un régime de type ACCIS, l'entreprise va allouer son capital en Irlande, où le taux de rendement net est le plus élevé (7,2 % plutôt que 7 %). Le capital sera donc alloué de manière sous-optimale, et la France sera doublement perdante puisqu'elle n'aura ni capital ni IS. L'Irlande verra au contraire son stock de capital augmenter tout en percevant un impôt de 0,8 (100*8 %*10 %). La fiscalité n'étant que l'un des facteurs de localisation des IDE, il est difficile d'estimer précisément l'ampleur de ces distorsions, on peut du moins souligner qu'elles devraient s'accroître par rapport à la situation actuelle.

La problématique de l'équité internationale est plus complexe à résoudre faute d'une norme claire. L'exemple précédent, dans lequel la multinationale localise 100 % de son profit dans un pays dans lequel elle a peu d'activité heurte une notion intuitive de justice. Pour autant, peut-on considérer qu'une allocation fondée sur l'utilisation d'une clé forfaitaire utilisant les actifs, les salaires et le chiffre d'affaires aboutisse nécessairement à une répartition « juste » de la base taxable ? S'il alloue la base taxable selon la « substance » économique, ce type d'allocation est en effet susceptible de poser plusieurs types de problèmes : elle prend par exemple en compte la valeur comptable des actifs, parfois très différente de leur valeur économique — en particulier pour les actifs incorporels (brevets, marques) qui comptent pourtant pour une part très importante de la valeur des entreprises. Ainsi, un laboratoire de recherche se verra affecter une part du profit qui dépendra de la valeur des équipements utilisés plutôt que de la valeur de la technologie qui y est développée. Le facteur travail pose d'autres problèmes : les différents niveaux de salaire en Europe vont conduire à favoriser les pays à coûts salariaux élevés, sauf à prendre en compte le nombre de salariés plutôt que les coûts salariaux — ce qui pose d'autres problèmes. L'application d'une formule de type Massachusetts pose d'autres problèmes en

matière d'équité internationales, mais, au-delà de ces considérations théoriques, son application conduirait à une réallocation des bases taxables à l'intérieur de l'Europe, probablement en faveur des plus grands pays (France, Allemagne) et au détriment des plus petits pays (relativement moins dotés en facteurs de production) et des pays au taux d'IS faible. L'acceptabilité politique d'une telle mesure est donc largement sujette à caution. Enfin, l'hypothèse selon laquelle l'utilisation d'une formule de type Massachusetts prive les multinationales de possibilités d'optimisation fiscale, et améliore ainsi l'équité fiscale, semble très optimiste. Il est plus probable que d'autres stratégies d'optimisation verront le jour — par exemple acquérir des immeubles dans les pays à faible taux d'IS, et réaliser des opérations financières de type *leasing* pour alléger son bilan dans les pays à fort taux d'IS. À cet égard, il est difficile d'imaginer une formule d'allocation qui soit à la fois équitable et parfaitement robuste aux comportements stratégiques. Par exemple, une répartition du profit fondée purement sur le chiffre d'affaires réalisé dans chaque État est moins susceptible d'être manipulée par les entreprises, en revanche elle attribuerait du profit essentiellement aux États consommateurs plutôt qu'aux États producteurs, ce qui heurte également une notion intuitive d'équité.

Les effets d'un changement de régime (principe de pleine concurrence *versus* ACCIS) sur l'intensité de la concurrence fiscale à l'intérieur de l'Europe sont complexes à anticiper. D'une part, une baisse unilatérale de son taux d'IS est susceptible d'apporter davantage à un État membre qu'auparavant puisque cela permet d'attirer à la fois de la base taxable et des investissements, là où il s'agissait auparavant essentiellement d'attirer de la base taxable. Le gain est donc plus important, mais il est également plus difficile à obtenir puisque les investissements sont bien moins élastiques à une baisse des taux que la base taxable. Il y aura donc une incitation à réaliser des baisses très fortes, dans l'espoir d'attirer du capital et de l'impôt. D'autre part, à court-moyen terme, la base taxable attribuable à un état donné est très peu élastique, puisqu'elle est fondée sur l'existence de facteurs raisonnablement difficiles à déplacer (installations physiques, base de clients, salariés). Cela pourrait au contraire conduire les États disposant d'une base importante de facteurs immobiliers, et sous-estimant la possibilité de déplacement de

ces facteurs pour des raisons fiscales, à adopter un nouvel équilibre où les taux d'IS sont plus élevés, en misant sur une augmentation à court terme des revenus fiscaux. Il n'existe malheureusement pas à notre connaissance de recherches qui évaluent systématiquement l'effet d'un passage à l'ACCIS sur l'équilibre du jeu de fixation des taux d'IS en Europe. À ce stade, il est donc impossible de trancher sur l'effet de la mesure sur l'intensité de la concurrence fiscale.

L'application d'un régime ACCIS a donc essentiellement pour objet d'améliorer l'équité internationale en Europe, au prix de potentiels effets négatifs en matière d'allocation internationale du capital et en matière d'accroissement de l'intensité de la concurrence fiscale. Sans contester l'importance de l'équité fiscale, le point faible de la mesure est précisément le manque de définition d'une notion d'équité internationale qui soit susceptible d'aboutir à un consensus général en Europe, et qui puisse donc fonder une formule de partage de la base susceptible d'être acceptée à l'unanimité. En l'absence d'une telle définition, l'ACCIS reste bancale.

Conclusion

Dans l'hypothèse où l'on conserve l'impôt sur les sociétés dans sa forme actuelle, il n'existe probablement pas de très nombreuses solutions pour atteindre l'objectif d'équité internationale : soit l'Europe met en œuvre des règles de partage de l'assiette robustes au comportement stratégique des entreprises, et qui donnent à chaque État sa « juste part », soit elle rend l'optimisation inutile en procédant à une harmonisation des taux et des assiettes. Si tous les pays s'alignaient sur un taux à 30 % il n'y aurait en effet aucune possibilité pour les multinationales à optimiser. C'est cette voie qui avait été préconisée par le rapport Ruding [1992]. Elle n'avait pas été poursuivie pour d'évidentes raisons : les États membres qui sont dans la périphérie de l'économie mondiale (au sens de Krugman [1991]) ne disposent parfois que de l'outil fiscal pour attirer des investissements étrangers et ne seraient certainement pas prêts à se passer de cet instrument.

L'intervention européenne en matière de fiscalité des entreprises se heurte donc à un double problème : 1) un problème

technique pour trouver un dispositif théoriquement satisfaisant ; 2) un problème politique, puisqu'un changement de régime fiscal risque de créer des gagnants et des perdants, ce qui limite sa probabilité d'obtenir l'unanimité des suffrages.

Au-delà de ces deux problèmes, l'Europe ne peut pas se contenter de raisonner aux bornes de ses frontières. Les grandes multinationales sont généralement situées dans d'autres zones géographiques, un changement de régime défavorable à l'intérieur de l'Europe est susceptible de les inciter à transférer de la base taxable hors de l'Europe par le mécanisme des prix de transfert, conduisant donc à une réduction des revenus fiscaux européens globaux. La globalisation des grandes entreprises multinationales rend délicate toute solution qui n'est pas mondiale. Pour autant, les difficultés d'aboutir à un consensus mondial en matière fiscale sont quasiment insurmontables, puisque toute réforme ferait nécessairement des gagnants et des perdants parmi les nations.

La tâche est donc considérable, au point où certains auteurs considèrent que la solution viendra plutôt d'une réforme radicale de l'IS, qui pourrait être remplacé par un autre type d'impôt. C'est par exemple ce que propose Michael Devereux [2017] : transformer l'IS en *destination based cash flow tax*. Avec ce dernier instrument, l'imposition des entreprises porterait sur le chiffre d'affaires domestique dans le pays moins les coûts domestiques (l'instrument est ainsi plus proche de la TVA que de l'IS). Il n'y aurait plus d'incitation à manipuler les prix de transfert. Si l'instrument était adopté unilatéralement, les exportations seraient subventionnées et les importations taxées. Cette piste mérite bien sûr d'être creusée, même si elle est susceptible de poser des problèmes de progressivité à l'instar de la TVA, dans un environnement où les inégalités se creusent un peu partout dans le monde.

Après une longue période de stabilité pendant laquelle la communauté internationale avait apporté des réponses partielles (le principe de pleine concurrence, les conventions fiscales bilatérales, etc.) aux enjeux de la fiscalité internationale (comment la base fiscale doit-elle être divisée ? Quelles juridictions devraient avoir le droit de lever l'impôt ? Comment déterminer l'équité internationale ? Ces problèmes doivent-ils être résolus de manière décentralisée, coordonnée ou centralisée

avec un système uniforme ?), un nouveau consensus doit être trouvé, en Europe et dans le monde, sous peine d'aboutir à une balkanisation fiscale aux conséquences potentiellement désastreuses. C'est peu dire que l'enjeu est de taille.

Repères bibliographiques

CLAUSING K. A., « The nature and practice of tax competition », in DIETSCH P. et RIXEN T. (dir.), *Global Tax Governance. What Is Wrong With It and How to Fix It*, ECPR Press, Colchester, 2016.

DE MOOIJ R. et NICODÈME G., « Corporate tax policy and incorporation in the EU », *International Tax and Public Finance*, vol. 15, n° 4, 2008.

DEVEREUX M., « Destination-based cash flow taxation », *European Tax Policy Forum*, 2017.

DEVEREUX M., LOCKWOOD B. et REDOANO M., « Do countries compete over corporate tax rates ? », *Journal of Public Economics*, n° 92, 2008, p. 1210-1235.

KRUGMAN P., « Increasing returns and economic geography », *Journal of Political Economy*, vol. 99, 1991, p. 483-499.

OVERESH M. et RINCKE J., « What drives corporate tax rates down ? A reassessment of globalization, tax competition, and dynamic adjustment to shocks », *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 113, n° 3, 2011.

PIOTROWSKA J. et VANBORREN W., « The corporate income tax rate-revenue paradox : evidence in the EU », *European Commission Taxation Papers*, n° 12, 2008.

RUDING O., « Report of the Committee of independent experts on company taxation », *EU Commission Working Document*, 1992.

TORSLOV T., WIER L. et ZUCMAN G., « The missing profits of nations », *NBER Working Paper*, n° 24701, 2018.