

Direction des Études et Synthèses Économiques

G 2009 / 07

Commerce intragroupe, fiscalité et prix de transferts : une analyse sur données françaises

**Simon QUANTIN - Sébastien RASPILLER
Salvatore SERRAVALLE**

Document de travail



Institut National de la Statistique et des Études Économiques

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES

*Série des documents de travail
de la Direction des Études et Synthèses Économiques*

G 2009 / 07

Commerce intragroupe, fiscalité et prix de transferts : une analyse sur données françaises

Simon QUANTIN* - **Sébastien RASPILLER****
Salvatore SERRAVALLE***

JUILLET 2009

Les auteurs remercient Fabrice Pesin, Sandrine Duchêne, Pauline Givord et Didier Blanchet pour leurs remarques constructives sur des versions préliminaires de l'article. Ils remercient également Nicolas Ruiz, qui a aimablement accepté de discuter ce travail lors d'un séminaire Fourgeaud de la DGTPE. Ce travail n'engage aucune des institutions auxquelles ils appartiennent.

* Département des Études Économiques d'Ensemble - Division « Marchés et Stratégies d'Entreprise »
Timbre G230 - 15, bd Gabriel Péri - BP 100 - 92244 MALAKOFF CEDEX

** Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique

*** Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique

Commerce intragroupe, fiscalité et prix de transferts : une analyse sur données françaises

Résumé

Une part importante des échanges internationaux s'effectue à l'intérieur des groupes multinationaux, selon des prix internes qu'on qualifie de prix de transfert. Leur fixation peut être influencée par les différences de taxation qui existent entre pays, un groupe ayant intérêt à surfacturer les biens circulant des pays à faible taxation vers les pays à taxation élevée. Plusieurs études empiriques, pour la plupart sur données américaines, aboutissent à une estimation positive de l'impact de la fiscalité sur ces prix de transfert.

Cette étude a pour but d'apporter des éclairages quantitatifs sur la question dans le cas français, caractérisé par un taux d'impôt sur les sociétés plutôt élevé. L'effet des différences de fiscalité entre la France et les autres pays sur les prix de transfert est étudié à l'aide de données sur le commerce intragroupe réalisé par les filiales françaises de groupes industriels internationaux. Le résultat principal est qu'une hausse de 1 point de pourcentage du taux d'impôt sur les sociétés dans un pays étranger donné conduit, toutes choses égales par ailleurs, à une hausse de 2 points de pourcentage de la balance commerciale intragroupe normalisée entre la France et ce pays.

Mots-clés : prix de transfert, impôt sur les sociétés, commerce intragroupe, multinationales

Intrafirm trade, taxation and transfer pricing: evidence from French data

Abstract

An important share of international exchanges take place within multinational firms, according to internal "transfer" prices. These prices can be influenced by cross-country differences in corporate taxation. A multinational group can reduce its global fiscal burden through overpricing of goods moving from low-tax to high tax-countries. Several studies confirm such an influence, most of them on American data. This paper aims at providing insights about the French case, characterized by a relatively high level of corporate taxation. The empirical analysis is based on a survey which provides micro-data on the intra-firm trade of French affiliates of multinational firms and therefore enables to investigate to which extent international differences in company taxation influence the pricing of intra-firm transactions.

Our main result indicates that a statutory corporate income tax rate in the foreign country one percentage point higher is associated with an (standardized) intra-firm trade balance relative to this country that is almost two percentage points higher.

Keywords: transfer pricing, corporate income tax, intra-firm trade, multinational firms

Classification JEL : F23, H25

Sommaire

Introduction	5
I - Brève revue de la littérature empirique	7
II - Modélisation théorique	9
III - Données et modélisation économétrique.....	13
IV - Résultats	17
Conclusion	21
Bibliographie	22

Introduction

Le commerce international s'est considérablement développé au cours des dernières décennies, à la mesure de l'intégration croissante des marchés des biens et services. Les multinationales ont largement contribué à ce mouvement d'ensemble. Ainsi, d'après les données du service des études et des statistiques industrielles (SESSI), les multinationales contribuent à environ 75% des échanges internationaux réalisés par des entreprises françaises.

Les firmes peuvent optimiser la localisation de leur production afin de bénéficier de coûts de production plus faibles,¹ mais aussi d'autres avantages non directement liés aux coûts. Ceux-ci peuvent résulter de facteurs purement géographiques (proximité des fournisseurs et des clients, par exemple) et institutionnels, ou de facteurs sur l'environnement de production tels que la qualification de la main-d'œuvre et la qualité des infrastructures. Les firmes peuvent également décider de conquérir de nouveaux marchés en s'implantant sur place. Ces stratégies conduisent toutes deux à un accroissement des transactions entre filiales.

- Dans le premier cas (i.e. profiter de conditions de production favorables), le commerce intragroupe porte sur des produits intermédiaires. La chaîne de production est en effet segmentée, et les diverses phases de production sont réparties dans des filiales situées dans des pays différents. Ces filiales sont alors intégrées verticalement.
- Dans le second cas (i.e. conquérir de nouveaux marchés), le commerce intragroupe peut porter sur des produits intermédiaires ou sur des produits finis. L'implantation sur les marchés locaux peut en effet se faire soit en répliquant sur place tout ou partie de la chaîne de production, soit en important les produits finis via un distributeur affilié. Les filiales sont alors intégrées horizontalement.

Le commerce réalisé au sein des multinationales, i.e. le commerce intragroupe, représente une part considérable du commerce international. Dans le cas français, un tiers des exportations et un quart des importations ont ainsi été réalisées en 1999 à destination ou en provenance de filiales d'une même multinationale. En outre, le commerce intragroupe a représenté en 1999 près de 70% des échanges réalisés par les filiales de groupes industriels internationaux situées en France. Une partie de la recherche économique a donc porté attention aux spécificités du commerce intragroupe vis-à-vis du commerce « traditionnel » entre entreprises indépendantes.

En premier lieu, le commerce intragroupe est sans doute plus « captif » que le commerce entre entreprises indépendantes, dans la mesure où il résulte de choix techniques et commerciaux et de décisions d'investissement qui sont peu aisément réversibles (Hannoun et Guerrier, 1996). Le commerce intragroupe est alors moins sensible à des déterminants usuels du commerce international tels que les taux de change ou les droits de douane.

En second lieu, les multinationales peuvent modifier les termes de leurs transactions internes à la seule fin de minimiser leur charge fiscale globale. Elles arbitrent alors entre les différents systèmes nationaux d'impôt sur les sociétés. Il est reconnu de longue date, par exemple, que les multinationales peuvent jouer sur leurs prix de transfert pour transférer des profits réalisés dans des pays à forte fiscalité vers des pays à faible fiscalité.

Le principe est simple : une entité de la multinationale peut facturer des biens ou services à sa société mère, à une société sœur ou à une de ses filiales, et le prix

¹ La fiscalité peut être rangée dans cette catégorie, au même titre par exemple que les charges sociales et, plus globalement, le coût de la main-d'œuvre.

auquel est effectuée cette opération est appelé le prix de transfert. C'est alors par la majoration ou la minoration de ce prix que tout ou partie du revenu imposable peut être délocalisé. Les transactions concernées peuvent porter sur le transfert d'un bien corporel ou la réalisation d'une prestation de service. Il peut également s'agir d'autoriser le droit d'usage d'un actif incorporel et de le facturer par une redevance. Enfin, des coûts ou des risques communs à l'ensemble du groupe peuvent être partagés par le biais d'un contrat qui prévoit une compensation financière.

Pour encadrer cette pratique, l'OCDE préconise un ensemble de procédés de contrôle des prix de transfert dont l'utilisation est sous-tendue par le principe de pleine concurrence, tel que défini dans l'article 9 du modèle OCDE de convention fiscale. Le principe de pleine concurrence se fonde sur la comparaison des prix de transfert avec les prix constatés sur le marché libre.²

Cette comparaison peut s'avérer délicate, en particulier pour des biens et services développés à partir d'actifs spécifiques de la multinationale tels que des brevets ou des marques. L'OCDE a donc mis en place six procédés différents, afin de permettre de déterminer au mieux des prix de pleine concurrence. L'administration fiscale française applique ces procédés et elle dispose d'outils juridiques pour effectuer des redressements au motif que les prix de transfert utilisés ne respectent pas le principe de pleine concurrence. Pour autant, du fait que l'identification du prix de pleine concurrence laisse le plus souvent aux multinationales un intervalle de prix de transfert tolérés, on peut s'attendre à ce que les prix de transferts pratiqués par les multinationales restent sensibles aux différentiels de taxation.

C'est au test de cette sensibilité qu'est consacré le présent travail. L'article est organisé de la façon suivante. Dans la deuxième partie, un panorama succinct de la littérature empirique est présenté. Un modèle théorique simple est développé dans la partie suivante, qui met en évidence l'effet attendu des stratégies d'optimisation fiscale *via* les prix de transfert sur le commerce intragroupe. Dans la quatrième partie, les données utilisées sont brièvement décrites et la mise en œuvre empirique explicitée. Les résultats sont présentés et discutés dans la partie suivante. Enfin, la sixième partie conclut.

² En anglais, comparable uncontrolled prices, ou en abrégé CUP.

I - Brève revue de la littérature empirique

Les études qui cherchent à évaluer l'impact des différences de fiscalité entre pays sur les prix de transfert reposent en règle générale sur des approches indirectes d'estimation. Il est en effet très difficile d'obtenir des informations sur les prix de transfert eux-mêmes, étant donné leur caractère stratégique pour les multinationales.

Ainsi, la plupart des études examinent si les filiales localisées dans des pays à faible fiscalité réalisent un profit plus élevé que les filiales localisées dans des pays à forte fiscalité ou encore si l'activité économique varie selon la localisation. Par exemple, Grubert et Mutti (1991) ou Hines et Rice (1994) se concentrent sur les filiales étrangères des multinationales américaines et trouvent une corrélation négative entre les profits et les taux d'imposition sur les bénéfices des entreprises américaines, on peut également se référer aux travaux de Grubert et al. (1993) et Harris et al. (1993). Sur données non américaines, on peut citer les travaux de Bartelsman et Beetsma (2003), qui étudient les transferts de profits entre pays de l'OCDE, et Huizinga et Laeven (2007), qui analysent la répartition des profits au sein des multinationales en Europe.

Ces travaux mettent tous en évidence la réalité des pratiques d'optimisation fiscale. Mais ils échouent à en identifier précisément les canaux, et notamment le rôle des prix de transfert. Quelques études abordent cependant cette question, en s'appuyant sur des données fines de transactions intragroupes. Clausing (2001, 2006) montre que le comportement en la matière des multinationales américaines est cohérent avec l'hypothèse d'une fixation des prix de transfert à des fins d'optimisation fiscale. De même, Overesch (2006) met en évidence, à partir des données comptables des maisons mères allemandes et de leurs filiales à l'étranger, une influence des différences de fiscalité entre pays sur le montant des transactions intragroupes.

D'autres travaux arrivent à s'appuyer sur des bases de prix pratiqués par les multinationales américaines, et permettent d'aborder plus directement la question de la sensibilité des prix de transfert à la fiscalité. À partir de données sur les prix des importations aux États-Unis pour la période 1981-1988, Swenson (2001) analyse les variations de droits de douane à un niveau fin de produits, ce qui lui permet d'identifier les variations de prix appliqués sur les produits importés aux États-Unis. Elle trouve un effet statistiquement significatif mais faible des droits de douane sur les prix pratiqués. Néanmoins, les données utilisées par Swenson ne permettent pas de distinguer les flux commerciaux intragroupes des flux entre entreprises indépendantes, ce qui peut expliquer le faible impact trouvé.

Clausing (2003) utilise, pour sa part, des données américaines sur les prix des importations et des exportations pour la période 1997-1999. Elle met en lumière des différences importantes de comportement entre les prix de transfert et les prix de marché qui sont cohérentes avec une démarche d'optimisation fiscale. Bernard et al. (2006) arrivent également à la conclusion que les différences entre les prix de transfert et les prix de pleine concurrence, qu'ils observent à partir de données très complètes sur les exportations américaines réalisées entre 1993 et 2000, s'expliquent notamment par les différences de fiscalité entre pays.

À notre connaissance, il n'existe aucune estimation empirique de la sorte dans le cas français. Cette étude a pour but d'y remédier, en apportant des éclairages quantitatifs originaux. Pour ce faire, nous utilisons les données individuelles sur le commerce intragroupe des entités françaises de groupes industriels internationaux que le SESSI collecte dans son enquête *Mondialisation*.³ Ces données nous autorisent à adopter une approche similaire à celle développée par Clausing (2001) et Overesch (2006).

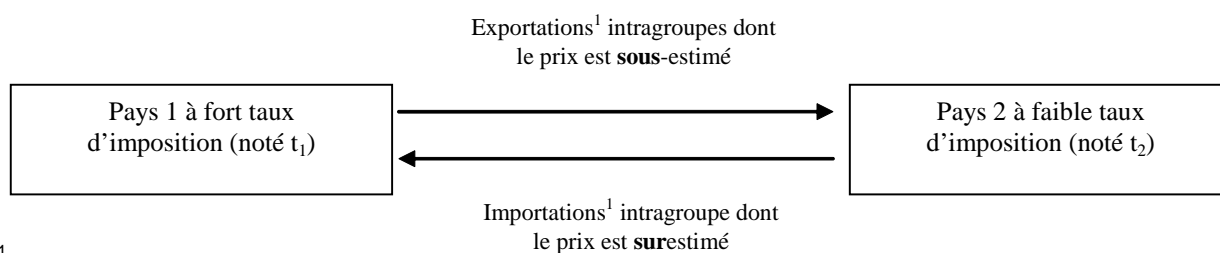
³ L'enquête *Mondialisation* est la première en France à distinguer les échanges intragroupes et les échanges entre entités indépendantes. Cette enquête a été réalisée en 1994, puis renouvelée en 2000

II - Modélisation théorique

Si les multinationales utilisent les prix de transfert pour réduire leur charge fiscale globale, on peut s'attendre à ce que la valeur des échanges intragroupes entre filiales françaises et filiales étrangères soit influencée par les différences de taux d'impôt sur les sociétés. Les entités françaises de multinationales peuvent par exemple facturer moins cher leurs ventes vers les entités localisées dans des pays où le taux nominal d'impôt sur les sociétés est plus faible et, au contraire, facturer plus cher leurs ventes vers les entités localisées dans des pays où le taux nominal est plus élevé qu'en France ; et réciproquement pour les entités étrangères vis-à-vis des entités françaises.

Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, les exportations intragroupes des filiales françaises à destination de pays à taux nominal d'impôt sur les sociétés faible devraient être sous-évaluées par rapport aux exportations intragroupes des filiales françaises à destination de pays à taux plus élevé ; à l'opposé, les importations intragroupes des filiales françaises depuis des pays à taux faible devraient être surévaluées par rapport aux importations intragroupes des filiales françaises depuis des pays à taux nominal d'impôt sur les sociétés plus élevé. Au final, un tel comportement devrait conduire à observer une balance commerciale intragroupe des filiales françaises plus favorable avec les pays à taux nominal d'impôt sur les sociétés élevé qu'avec les pays à taux plus faible (cf. schéma).

Schéma : Influence attendue des différences de fiscalité sur les prix de transfert



¹ On se place du point de vue du pays 1.

À l'instar de Clausing (2001), un modèle simple permet de décrire ce phénomène dans le cas français. Considérons un groupe dont la maison mère se situe dans le pays 1 et une de ses filiales dans le pays 2. Les sociétés 1 et 2 produisent et vendent sur leur marché local, et la maison mère 1 vend une partie de sa production à la filiale 2.

Les équations de profit avant impôt pour les deux sociétés s'écrivent :

$$\pi_1 = R_1(s_1) - C_1(s_1 + m) + pm,$$

$$\pi_2 = R_2(s_2) - C_2(s_2 - m) - pm,$$

où π représente le profit, R le revenu qui dépend des ventes s , et C le coût de production. La production de la société 1 inclut à la fois les biens vendus dans le pays 1 et ceux exportés vers le pays 2, i.e. m . Ces exportations intragroupes sont valorisées au prix de transfert noté p .

Soient t_1 et t_2 les taux nominaux d'impôt sur les sociétés dans les pays 1 et 2 respectivement. D'après le principe de territorialité, les entreprises implantées sur le territoire français ne sont imposées, en France, que sur les profits qu'elles y ont réalisés ; les profits réalisés à l'étranger sont taxés suivant la législation fiscale locale

préalablement à leur rapatriement en France, où ils sont ensuite exonérés d'impôt sur les sociétés. Le profit global de la multinationale après impôt s'écrit par conséquent :

$$\pi = (1 - t_1)\pi_1 + (1 - t_2)\pi_2.$$

En substituant π_1 et π_2 par leurs expressions puis en dérivant par rapport à p , on obtient :

$$\pi_p = (t_2 - t_1)m.$$

Si $t_1 > t_2$, le profit global dépend négativement du prix de transfert. La maison mère 1 a donc tout intérêt à sous-évaluer le prix de transfert p des biens vendus à sa filiale 2, qui est localisée dans un pays à fiscalité plus avantageuse. Inversement, le profit global dépend positivement du prix de transfert si $t_1 < t_2$. La maison mère 1 a, dans ce cas, tout intérêt à surévaluer le prix de transfert des biens vendus à sa filiale 2, située dans un pays à fiscalité moins avantageuse. Cette même analyse peut être menée sur les importations en substituant les indices des pays.

Au final, le modèle théorique prédit une balance commerciale intragroupe plus favorable avec les pays où le taux nominal d'impôt sur les sociétés est élevé qu'avec les pays où ce taux est faible.

Ce modèle très simple souffre bien entendu de quelques limites. Tout d'abord, les entreprises peuvent avoir à payer des pénalités de redressement si les prix de transfert s'écartent par trop des prix de pleine concurrence. Si la probabilité de redressement augmente avec l'écart entre le prix de transfert et le prix de pleine concurrence, les entreprises auront vraisemblablement tendance à modérer la distorsion des prix de transfert.

Ensuite, les prix de transfert constituent un moyen de coordination décentralisée entre filiales. Il peut alors y avoir conflit d'intérêt entre la volonté d'allouer efficacement les ressources et celle de minimiser la charge fiscale globale. Un tel conflit d'intérêt ne peut cependant survenir que si la multinationale ne tient qu'une seule comptabilité. Baldenius et al. (2004) ont mis en évidence qu'un nombre croissant de firmes dissociait les prix de transfert utilisés à des fins de coordination et d'organisation internes de ceux utilisés pour l'établissement des déclarations fiscales.

La majorité des multinationales semble néanmoins par souci de simplicité ne recourir qu'à un seul jeu de prix de transfert.⁴ Baldenius et al. (2004) signalent aussi que la tenue de plusieurs jeux de prix de transfert en parallèle peut être retenue comme preuve, en cas de conflit avec l'administration fiscale. Si l'on suppose que le prix de transfert optimal pour une coordination décentralisée ne dévie que très faiblement du prix de pleine concurrence, les multinationales auront vraisemblablement tendance à modérer la distorsion des prix de transfert. Les inefficacités économiques seront en effet d'autant plus grandes que le prix de transfert déclaré à l'administration fiscale s'écartera du prix de pleine concurrence, qui peut être vu comme une approximation du prix de transfert optimal pour une coordination décentralisée des filiales.⁵

Le modèle théorique s'appuie par ailleurs sur l'hypothèse que la délocalisation de bénéfices passe uniquement par ce mécanisme des prix de transfert, mais pas par les quantités échangées. Comme le fait remarquer Overesch (2006), il existe de bonnes raisons pour que l'optimisation fiscale s'appuie davantage sur les prix que sur les quantités. En particulier, l'article porte sur des biens manufacturés, pour lesquels

⁴ Comme indiqué par Overesch (2006), une étude menée par Ernst & Young montre qu'en 2001 77% des 638 multinationales interrogées n'avaient recours qu'à un seul jeu de prix de transfert.

⁵ Par exemple, le modèle développé par Overesch (2006) s'appuie explicitement sur cette hypothèse.

les quantités échangées sont avant tout déterminées par la structure de l'appareil productif dans le cas de produits intermédiaires et par la demande sur les marchés pour les produits de consommation finale,⁶ sous peine autrement de très sérieuses inefficacités économiques.

Enfin, l'optimisation fiscale *via* la fixation des prix de transfert apparaît plus susceptible dans des filiales détenues en totalité que dans des filiales détenues en partie seulement, pour lesquelles des conflits d'intérêt avec les actionnaires minoritaires peuvent survenir. Comme nos données ne contiennent pas d'information sur le taux de détention des filiales étrangères, cette hypothèse ne peut être testée ici. Elle est néanmoins rejetée par Overesch (2006) dans le cas allemand.

⁶ Swenson (2001) suppose que le volume des échanges intragroupes est uniquement déterminé par des facteurs réels comme les coûts de production, et n'est nullement affecté par des comportements d'optimisation fiscale.

III - Données et modélisation économétrique

Le raisonnement théorique précédent peut être testé empiriquement, à partir des données de l'enquête *Mondialisation*, afin d'estimer la manifestation concrète ou non d'une distorsion des prix de transfert liée aux différences de fiscalité. La variable dépendante doit refléter dans ce cadre la balance commerciale intragroupe.⁷ Plus précisément, et afin de contrôler des effets de taille, la variable dépendante (*IFTB*) est définie par le rapport entre la balance commerciale intragroupe et le volume d'échanges intragroupes des filiales françaises de groupes industriels internationaux.

Cette variable peut être construite à partir des données de l'enquête *Mondialisation* menée par le SESSI pour les années 1993 et 1999.⁸

- L'enquête réalisée pour l'année 1999 permet de disposer de données individuelles sur le commerce des filiales françaises par pays et par produit, désagrégé au niveau de la nomenclature *NES 114*. Les échanges sont différenciés selon qu'ils ont lieu avec des entités affiliées ou indépendantes. L'enquête porte sur les entreprises dont le niveau de transactions excède 1 M€. Elle est quasi exhaustive sur le champ des multinationales qui possèdent au moins une filiale en France et qui détiennent, en France ou ailleurs, au moins une filiale industrielle. Les 4367 répondants sont des filiales implantées en France et couvrent environ 60% des exportations et 40% des importations de biens.
- L'enquête réalisée pour l'année 1993 délivre des informations moins précises. Ainsi, les transactions ne sont renseignées par produit qu'au niveau de la nomenclature *NES 16*. L'enquête ne porte par ailleurs que sur les échanges intragroupes, et ne renseigne pas les échanges commerciaux réalisés avec des entités indépendantes. La plupart des informations manquantes ou incomplètes ont pu cependant être redressées à partir des données douanières. Les observations pour lesquelles cela n'a pas été possible ont été exclues de l'échantillon.

Les données ont alors été agrégées au niveau du groupe, suivant l'hypothèse que la fixation des prix se fait de manière centralisée, au niveau des quartiers généraux des multinationales. Une observation est ainsi définie par un quadruplet composé du groupe i , du pays étranger j , du produit k (au niveau *NES 16*) et d'une année t (1993 ou 1999).

Il reste à spécifier les différentes variables explicatives. Étant donné l'objet même de l'étude, il convient bien entendu d'y inclure un indicateur de la pression fiscale dans chaque pays. Ici, les taux nominaux d'impôt sur les sociétés (*STR*) doivent être préférés aux autres indicateurs, tels que les taux implicites et les taux effectifs d'imposition qui tiennent également compte de la largeur de l'assiette taxable.⁹ Cette dernière ne joue en effet aucun rôle dans la décision d'ajuster les prix de transfert. Plus spécifiquement, un tel comportement a pour but de modifier la répartition géographique des profits issus des décisions de production. Ces profits sont des montants obtenus après application des règles d'assiette et correspondent donc bien à des bénéfices soumis au taux nominal de l'impôt sur les sociétés. Le gain fiscal réalisable *via* l'ajustement des prix de transfert ne dépend, en conséquence, que des différentiels de taux nominaux entre pays.¹⁰

⁷ Il va sans dire que le prix de transfert lui-même aurait constitué la meilleure variable dépendante possible. Mais étant donné son caractère stratégique, l'enquête ne permet pas de l'obtenir, même de manière indirecte.

⁸ Voir Raspiller et Sillard (2004) pour une description détaillée de l'enquête.

⁹ Des tests de robustesse sont toutefois menés avec des taux effectifs marginaux et moyens d'imposition.

¹⁰ Cependant, le gain fiscal n'est proportionnel au différentiel de taux nominaux entre pays que si les sociétés entre lesquelles s'effectue l'échange sont toutes deux bénéficiaires. Dans le cas contraire, le

Les taux nominaux de l'impôt sur les sociétés dans les pays de l'OCDE sont indiqués dans le tableau 1 pour les deux années qui nous intéressent, i.e. 1993 et 1999.

Tableau 1 : Taux nominaux d'imposition des sociétés dans les pays de l'OCDE (en %)

Pays	1993	1999	Var.	Pays	1993	1999	Var.
Allemagne	57,8	51,6	- 11 %	Italie	52,2	41,3	- 21 %
Australie	33	36	+ 9 %	Japon	52,4	48	- 8 %
Autriche	39	34	- 13 %	Luxembourg	39,4	37,5	- 5 %
Belgique	40,2	40,2	-	Mexique	35	35	-
Canada	44,3	44,6	+ 1 %	Norvège	28	28	-
Corée du Sud	34	28	- 18 %	Nv.-Zélande	33	33	-
Danemark	34	32	- 6 %	Pays-Bas	35	35	-
Espagne	35	35	-	Pologne	40	34	- 15 %
États-Unis	40	40	-	Portugal	39,6	37,4	- 6 %
Finlande	25	28	+ 12 %	Rép. slovaque	45	40	- 11 %
France	33,3	40	+ 20 %	Rép. tchèque	42	35	- 17 %
Grèce	35	40	+ 14 %	Royaume-Uni	33	30	- 9 %
Hongrie	40	19,6	- 51 %	Suisse	28,5	25,1	- 12 %
Irlande	40	28	- 30 %	Suède	30	28	- 7 %
Islande	33	30	- 9 %	Turquie	49,2	33	- 33 %
UE15	37,9	35,9	- 5 %	OCDE	38,2	34,9	- 9 %

Source: Commission européenne, KPMG

La régression inclut également d'autres variables explicatives susceptibles d'avoir un effet sur la balance commerciale intragroupe des filiales françaises. Ainsi, les deux premières variables reflètent les conditions économiques générales de la relation bilatérale : le taux de change réel prévalant entre la France et le pays partenaire (*RER*) mesure la force du franc par rapport à la monnaie étrangère, alors que le taux de croissance de la valeur ajoutée dans le pays partenaire (*VAGR*) capte les opportunités d'investissement et d'exportations. On peut s'attendre à ce que les filiales françaises aient, toutes choses égales par ailleurs, une balance commerciale plus favorable avec les pays à forte croissance. Comme noté par Clausing (2001), il s'agit de deux déterminants traditionnels dans l'analyse des flux commerciaux.

La troisième variable explicative est plus spécifique à l'étude menée ici. Il s'agit cette fois de la balance commerciale des filiales françaises avec des entités indépendantes (*ALTB*), que l'on considère comme un contrôle des autres caractéristiques spécifiques aux filiales susceptibles d'influencer leurs échanges commerciaux avec tel pays et pour tel produit.

La spécification de référence est alors donnée par l'équation suivante :

$$IFTB_{i,j,k,t} = \alpha_0 + \sum_k \alpha_{1,k} (STR_{j,t} * 1_k) + \alpha_2 VAGR_{j,k,t} + \alpha_3 RER_{j,t} + \alpha_4 ALT B_{i,j,k,t} + \alpha_i + \alpha_j + \alpha_k + \alpha_t + \varepsilon_{i,j,k,t}$$

gain fiscal dépend aussi des règles de report des déficits applicables dans les différents pays. Nos données ne nous permettent pas d'appréhender ce point plus précis.

où α_i , α_j , α_k et α_t sont des effets fixes spécifiques qui permettent de contrôler en partie de l'hétérogénéité inobservée et où $\varepsilon_{i,j,k,t}$ désigne un bruit blanc.

Enfin, nous avons introduit dans certaines estimations d'autres variables pour des tests de robustesse. Par exemple, une indicatrice d'appartenance à l'Union européenne permet de tenir compte des facilités pour les filiales françaises d'échanger avec ces pays. Le nombre d'employés en équivalent temps plein au sein de la multinationale en France, obtenu à partir de l'enquête LiFi réalisée chaque année par l'INSEE, permet quant à lui de tenir compte de la taille du groupe industriel en France.

IV - Résultats

À partir des données de l'enquête *Mondialisation* du SESSI sur le commerce intragroupe des filiales françaises de groupes industriels internationaux, cette partie a pour objet de tester sur l'influence des différentiels de taxation sur la fixation des prix de transferts.

Avant d'estimer la spécification de référence au niveau pays/produit, une première estimation « tous produits confondus » peut déjà donner des indications intéressantes étant donné que les différentiels de taux nominaux d'impôt sur les sociétés varient par pays, et non par produit. Le modèle estimé est alors le suivant :

$$IFTB_{i,j,t} = \alpha_0 + \alpha_1 STR_{j,t} + \alpha_2 GDP_{j,t} + \alpha_3 RER_{j,t} + \alpha_4 ALTB_{i,j,t} + \alpha_i + \alpha_j + \alpha_t + \varepsilon_{i,j,t}$$

où les variables de balance commerciale, *IFTB* et *ALTB*, ont été agrégées au niveau du pays et où la croissance de la valeur ajoutée a été remplacée par la croissance du PIB. Les résultats sont présentés dans le tableau 2 ci-dessous.

Tableau 2 : Résultats des régressions selon la dimension pays uniquement

Variables explicatives	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Constante	- 0.750*** (0.145)	- 0.727*** (0.144)	- 0.496*** (0.168)	- 0.492*** (0.168)	- 0.260 (0.134)	- 0.102 (0.120)
Taux nominal	1.953*** (0.225)	1.975*** (0.225)	1.384*** (0.299)	1.384*** (0.299)		
Taux effectif moyen					0.899*** (0.215)	
Taux effectif marginal						0.470*** (0.125)
Taux de croissance national	2.641*** (0.441)	1.636*** (0.466)	2.510*** (0.580)	2.510*** (0.580)	3.856*** (0.478)	3.908*** (0.480)
Taux de change réel (x 10 ⁻²)	0.215*** (0.044)	0.247*** (0.045)	0.182*** (0.059)	0.181*** (0.059)	2.200 (1.397)	1.649 (1.371)
Balance commerciale avec entités indépendantes (x 10 ⁻¹)	0.355*** (0.076)	0.343*** (0.076)	0.378*** (0.102)	0.378*** (0.102)	0.358*** (0.077)	0.357*** (0.077)
Indicatrice d'appartenance à l'UE		0.168*** (0.025)				
Effectif du groupe en France (x 10 ⁻⁵)				- 0.149 (0.320)		
Nombre d'observations	14,566	14,566	8,344	8,344	13,796	13,796
R ² ajusté	0.275	0.277	0.236	0.236	0.277	0.277

Notes : La présence d'effets aléatoires individuels est rejetée. Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses. Une étoile dénote la significativité à 10 %, deux la significativité à 5 % et trois la significativité à 1 %.

Pour toutes les spécifications, le coefficient associé à la variable *taux nominal* d'impôt sur les sociétés dans le pays partenaire est significativement positif. En d'autres termes, plus ce taux est élevé, plus les filiales françaises sont incitées à surestimer leurs exportations intragroupes à destination de ce pays et à sous-estimer les

importations intragroupes en provenance de ce même pays. Le résultat est par ailleurs robuste aux différents indicateurs de taux d'imposition que l'on a pu retenir, i.e. le taux effectif moyen et le taux effectif marginal.

Le coefficient estimé dans la spécification de base (1) indique qu'une hausse de un point de pourcentage du taux nominal d'imposition étranger conduit, toutes choses égales par ailleurs, à une hausse de la balance commerciale intragroupe standardisée avec ce même pays de près de deux points de pourcentage. L'effet trouvé est quatre fois plus élevé que celui estimé par Clausing (2001) sur les échanges entre les maisons mères américaines et leurs filiales situées à l'étranger au cours de la période 1982-1994, ce qui suggère que la France pourrait être plus exposée que les États-Unis à ces distorsions de prix de transfert et / ou que cette pratique se serait répandue au cours des années 1990. Sur données plus longues (1982-2000), Clausing (2006) trouve ainsi des effets d'ampleur trois fois plus importante que ceux qui résultaient de ses précédentes estimations.

Toutes les spécifications indiquent un lien positif significatif entre la croissance économique et la balance commerciale intragroupe. Plus la croissance économique est élevée dans le pays partenaire, plus la demande adressée à l'étranger, en biens intermédiaires comme en biens de consommation finale, est importante, ce dont profitent notamment les filiales françaises.

De même, le coefficient associé à la variable *taux de change réel* est significativement positif lorsque le modèle est estimé avec le taux nominal d'impôt sur les sociétés (spécifications (1) à (4)). Cela signifie que la balance commerciale intragroupe des filiales françaises s'améliore à mesure que la monnaie française (le franc, à l'époque) s'apprécie, et contredit donc l'intuition selon laquelle la balance commerciale d'un pays s'améliore lorsque sa monnaie se déprécie.

Clausing (2001) trouve également un signe positif pour le coefficient associé à cette variable, et l'explique par le fait que les échanges intragroupes reflètent des décisions d'investissement passées et s'avèrent sans doute plus « rigides » – en tout cas plus lents à réagir – que le commerce avec des entités indépendantes. La balance commerciale intragroupe peut alors s'améliorer en même temps que la monnaie s'apprécie, en raison d'effets de type « courbe en J ». Bernard et al. (2006) montrent par ailleurs que des chocs de change ont davantage d'impact sur les prix de pleine concurrence que sur les prix de transfert.

Nos résultats indiquent également une corrélation significativement positive entre les balances commerciales avec des entités affiliées et avec des entités indépendantes. Ainsi, les échanges intragroupes apparaissent davantage comme un complément aux échanges traditionnels avec des entités non affiliées que comme un substitut.

Enfin, le coefficient associé à l'indicatrice d'appartenance à l'Union européenne est, comme attendu, significativement positif. Ce résultat confirme l'importance du facteur de proximité - géographique ou culturel ainsi qu'en termes de coût - dans le développement à l'international. En revanche, l'effectif salarié en France de la multinationale n'a pas d'effet significatif sur les échanges intragroupes. L'introduction, dans le modèle, de ces variables de robustesse n'a que des effets limités sur la valeur des autres coefficients.

Estimons à présent le modèle au niveau pays/produit :

$$IFTB_{i,j,k,t} = \alpha_0 + \sum_k \alpha_{1,k} (STR_{j,t} * 1_k) + \alpha_2 VAGR_{j,k,t} + \alpha_3 RER_{j,t} + \alpha_4 ALTB_{i,j,k,t} + \alpha_i + \alpha_j + \alpha_k + \alpha_t + \varepsilon_{i,j,k,t}$$

Les résultats sont présentés dans le tableau 3 ci-après. Seuls les modèles estimés avec les taux nominaux d'impôt sur les sociétés y sont présentés. Comme indiqué

plus haut, il n'y a pas de raison valable pour que les règles d'assiette aient une influence sur la fixation des prix de transferts.

Tableau 3 : Résultats des régressions selon les dimensions pays et produit

Variables explicatives	(1)	(2)	(3)	(4)
Constante	- 0.883*** (0.223)	- 0.823*** (0.222)	- 0.590** (0.255)	- 0.572** (0.255)
Taux nominal d'imposition * biens alimentaires	1.284*** (0.397)	1.213*** (0.397)	1.254** (0.504)	1.250** (0.503)
Taux nominal d'imposition * biens de consommation finale	1.473*** (0.259)	1.410*** (0.258)	0.958*** (0.342)	0.950*** (0.342)
Taux nominal d'imposition * biens de consommation intermédiaire	1.581*** (0.247)	1.525*** (0.247)	1.194*** (0.327)	1.186*** (0.327)
Taux nominal d'imposition * produits énergétiques	1.399*** (0.451)	1.324*** (0.449)	0.854 (0.535)	0.842 (0.534)
Taux de croissance sectoriel (x 10 ⁻³)	0.620*** (0.190)	0.470** (0.191)	0.490** (0.248)	0.494** (0.248)
Taux de change réel (x 10 ⁻²)	0.228*** (0.048)	0.235*** (0.048)	0.201*** (0.061)	0.201*** (0.061)
Balance commerciale avec entités indépendantes (x 10 ⁻¹)	0.374*** (0.069)	0.369*** (0.069)	0.390*** (0.091)	0.384*** (0.091)
Indicatrice d'appartenance à l'UE		0.216*** (0.024)		
Effectif du groupe en France (x 10 ⁻⁵)				- 0.466* (0.268)
Taux nominal d'imposition – effet moyen	1.536*** (0.244)	1.477*** (0.244)	1.117*** (0.323)	1.109*** (0.323)
Nombre d'observations	15,122	15,122	9,076	9,076
R ² ajusté	0.226	0.229	0.216	0.216

Notes : La présence d'effets aléatoires individuels est rejetée. Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses. Une étoile dénote la significativité à 10 %, deux la significativité à 5 % et trois la significativité à 1 %.

Les quatre spécifications indiquent un lien positif et significatif entre le taux nominal d'impôt sur les sociétés étranger et la balance commerciale intragroupe, ce pour tous les types de biens étudiés – i.e. les biens alimentaires, de consommation finale, de consommation intermédiaire, et enfin les produits énergétiques. L'ampleur de l'effet est assez peu sensible à la spécification retenue et est assez proche d'un produit à l'autre, même si le classement par produit dépendrait de l'échantillon retenu, avec d'un côté les spécifications (1) et (2), de l'autre les spécifications (3) et (4) à échantillon restreint.

Les quatre spécifications indiquent, par ailleurs, un effet significatif et positif sur la balance commerciale intragroupe de la croissance de la valeur ajoutée par secteur, du

taux de change réel et de la balance commerciale avec des entités indépendantes. Ces résultats viennent ainsi confirmer ceux obtenus précédemment, lorsque seule la dimension pays était considérée.

L'appartenance à l'Union européenne joue encore un rôle positif sur la balance commerciale intragroupe (spécification (2)), alors que l'effectif salarié en France de la multinationale joue ici un rôle négatif (spécification (4)). Ce résultat n'est pas nécessairement surprenant, dans la mesure où la taille de la multinationale en France peut le plus souvent être corrélée au niveau de la demande sur le marché français. Ainsi, une augmentation de la taille de la multinationale en France peut correspondre à la volonté de répondre à un accroissement de la demande locale plutôt que de répondre à un accroissement de la demande étrangère, *via* une augmentation de la production réalisée en France et destinée par conséquent à l'exportation.

Conclusion

Peu d'études ont jusqu'à présent essayé d'évaluer la réalité et l'ampleur des comportements d'optimisation fiscale *via* la fixation des prix de transfert appliqués aux échanges intragroupes de produits ; encore moins ont essayé de le faire en distinguant la nature du produit échangé. À notre connaissance, seul Bernard et al. (2006) y portent une attention systématique.

En comparant, pour une entreprise et un produit donnés, le prix des exportations à destination d'entités affiliées et d'entreprises indépendantes situées dans un même pays, ces auteurs ont la possibilité de calculer, pour chaque type de produit, l'écart entre le prix de transfert et le prix de pleine concurrence. Ils trouvent sans surprise que cet écart dépend de la nature du produit exporté. Le prix de pleine concurrence pour des biens peu différenciés est en moyenne 8,8% plus élevé que le prix de transfert correspondant, ce qui est cohérent avec le fait que les États-Unis ont un taux nominal d'impôt sur les sociétés élevé. Pour des biens différenciés¹¹ l'écart va jusqu'à 66,7%, ce qui est cohérent avec le fait que sur ce type de biens, les firmes disposent d'un pouvoir de marché plus important, rendant la notion de prix de pleine concurrence moins opérante pour les autorités de contrôle.

Nos résultats suggèrent que même dans le cas de biens faiblement différenciés certaines multinationales sont en mesure d'ajuster leurs prix de transfert en réponse aux différences de pression fiscale. Ces résultats souffrent bien sûr de diverses fragilités puisque les données ne permettent de tester cet effet que de manière indirecte, mais ils renforcent la présomption que les prix de transfert constituent un outil stratégique de planification fiscale pour les firmes multinationales.

¹¹ La distinction entre biens différenciés et non différenciés repose sur les travaux spécifiques de Rauch (1999).

Bibliographie

Baldenius, T., N. D. Melumad et S. Reichelstein, 2004, "Integrating Managerial and Tax Objectives in Transfer Pricing", *Accounting Review* 79, 591-615.

Bartelsman, E. J. et R. Beetsma, 2003, "Why Pay More? Corporate Tax Avoidance through Transfer Pricing in OECD Countries", *Journal of Public Economics* 87, 2225-2252.

Bernard, A. B., J. Jensen et P. K. Schott, 2006, "Transfer Pricing by U.S.-Based Multinational Firms", *NBER Working Paper* W12493.

Clausing, K. A., 2001, "The Impact of Transfer Pricing on Intrafirm Trade", in J. R. Hines ed. *International Taxation and Multinational Activity*, Chicago: University of Chicago Press, 173-194.

Clausing, K. A., 2003, "Tax-Motivated Transfer Pricing and U.S. Intrafirm Trade", *Journal of Public Economics* 87, 2207-2223.

Clausing, K. A., 2006, "International Tax Avoidance and U.S. International Trade", *National Tax Journal* 59, 269-287.

Grubert, H. et J. Mutti, 1991, "Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making", *Review of Economics and Statistics* 73, 285-293.

Grubert, H., T. Goodspeed et D. L. Swenson, 1993, "Explaining the Low Taxable Income of Foreign-Controlled Companies in the United States", in A. Giovannini, R. G. Hubbard and J. Slemrod eds. *Studies in International Taxation*, Chicago: University of Chicago Press, 237-270.

Hannoun, M. et G. Guerrier, 1996, "Les échanges intragroupes dans la mondialisation industrielle", *Chiffres Clés Référence* 164, SESSI.

Harris, D., R. Morck, J. Slemrod et B. Yeung, 1993, "Income Shifting in U.S. Multinational Corporations", in A. Giovannini, R. G. Hubbard and J. Slemrod eds. *Studies in International Taxation*, Chicago: University of Chicago Press, 277-302.

Hines, J. R. et E. Rice, 1994, "Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business", *Quarterly Journal of Economics* 109, 149-182.

Huizinga, H. et L. Laeven, 2007, "International Profit Shifting within European Multinationals", *CEPR Discussion Paper* 6048.

Overesch, M., 2006, "Transfer Pricing of Intrafirm Sales as a Profit Shifting Channel – Evidence from German Firm Data", *ZEW Discussion Paper* 06-084.

Raspiller, S. et P. Sillard, 2004, "Affiliating versus Subcontracting: The Case of Industrial Multinationals", *Document de travail INSEE* G2004/09.

Rauch, J.E. (1999) "Networks versus markets in international trade", *Journal of International Economics*, 48: 7-35.

Swenson, D. L., 2001, "Tax Reforms and Evidence of Transfer Pricing", *National Tax Journal* 54, 7-25.

G 9001	J. FAYOLLE et M. FLEURBAEY Accumulation, profitabilité et endettement des entreprises		Macro-economic import functions with imperfect competition - An application to the E.C. Trade	G 9311	J. BOURDIEU - B. COLIN-SEDILLOT Les décisions de financement des entreprises françaises : une évaluation empirique des théories de la structure optimale du capital		analyse économique des politiques française et allemande
G 9002	H. ROUSSE Détection et effets de la multicolinéarité dans les modèles linéaires ordinaires - Un prolongement de la réflexion de BELSLEY, KUH et WELSCH	G 9203	I. STAPIC Les échanges internationaux de services de la France dans le cadre des négociations multilatérales du GATT Juin 1992 (1ère version) Novembre 1992 (version finale)	G 9312	L. BLOCH - B. CŒURÉ Q de Tobin marginal et transmission des chocs financiers	G 9412	J. BOURDIEU - B. CŒURÉ - B. COLIN-SEDILLOT Investissement, incertitude et irréversibilité Quelques développements récents de la théorie de l'investissement
G 9003	P. RALLE et J. TOUJAS-BERNATE Indexation des salaires : la rupture de 1983	G 9204	P. SEVESTRE L'économétrie sur données individuelles-temporelles. Une note introductive	G 9313	Equipes Amadeus (INSEE), Banque de France, Méric (DP) Présentation des propriétés des principaux modèles macroéconomiques du Service Public	G 9413	B. DORMONT - M. PAUCHET L'évaluation de l'élasticité emploi-salaire dépendelle des structures de qualification ?
G 9004	D. GUELLEC et P. RALLE Compétitivité, croissance et innovation de produit	G 9205	H. ERKEL-ROUSSE Le commerce extérieur et l'environnement international dans le modèle AMADEUS (réestimation 1992)	G 9314	B. CREPON - E. DUGUET Research & Development, competition and innovation	G 9414	I. KABLA Le Choix de breveter une invention
G 9005	P. RALLE et J. TOUJAS-BERNATE Les conséquences de la désindexation. Analyse dans une maquette prix-salaires	G 9206	N. GREENAN et D. GUELLEC Coordination within the firm and endogenous growth	G 9315	B. DORMONT Quelle est l'influence du coût du travail sur l'emploi ?	G 9501	J. BOURDIEU - B. CŒURÉ - B. SEDILLOT Irreversible Investment and Uncertainty : When is there a Value of Waiting ?
G 9101	Equipe AMADEUS Le modèle AMADEUS - Première partie - Présentation générale	G 9207	A. MAGNIER et J. TOUJAS-BERNATE Technology and trade : empirical evidences for the major five industrialized countries	G 9316	D. BLANCHET - C. BROUSSE Deux études sur l'âge de la retraite	G 9502	L. BLOCH - B. CŒURÉ Imperfections du marché du crédit, investissement des entreprises et cycle économique
G 9102	J.L. BRILLET Le modèle AMADEUS - Deuxième partie - Propriétés variantielles	G 9208	B. CREPON, E. DUGUET, D. ENCAOUA et P. MOHNEN Cooperative, non cooperative R & D and optimal patent life	G 9317	D. BLANCHET Répartition du travail dans une population hétérogène : deux notes	G 9503	D. GOUX - E. MAURIN Les transformations de la demande de travail par qualification en France Une étude sur la période 1970-1993
G 9103	D. GUELLEC et P. RALLE Endogenous growth and product innovation	G 9209	B. CREPON et E. DUGUET Research and development, competition and innovation : an application of pseudo maximum likelihood methods to Poisson models with heterogeneity	G 9318	D. EYSSARTIER - N. PONTY AMADEUS - an annual macro-economic model for the medium and long term	G 9504	N. GREENAN Technologie, changement organisationnel, qualifications et emploi : une étude empirique sur l'industrie manufacturière
G 9104	H. ROUSSE Le modèle AMADEUS - Troisième partie - Le commerce extérieur et l'environnement international	G 9301	J. TOUJAS-BERNATE Commerce international et concurrence imparfaite : développements récents et implications pour la politique commerciale	G 9319	G. CETTE - Ph. CUNÉO - D. EYSSARTIER - J. GAUTIÉ Les effets sur l'emploi d'un abaissement du coût du travail des jeunes	G 9505	D. GOUX - E. MAURIN Persistence des hiérarchies sectorielles de salaires: un réexamen sur données françaises
G 9105	H. ROUSSE Effets de demande et d'offre dans les résultats du commerce extérieur manufacturé de la France au cours des deux dernières décennies	G 9302	Ch. CASES Durées de chômage et comportements d'offre de travail : une revue de la littérature	G 9401	D. BLANCHET Les structures par âge importent-elles ?	G 9505	D. GOUX - E. MAURIN Bis Persistence of inter-industry wages differentials: a reexamination on matched worker-firm panel data
G 9106	B. CREPON Innovation, taille et concentration : causalités et dynamiques	G 9303	H. ERKEL-ROUSSE Union économique et monétaire : le débat économique	G 9402	J. GAUTIÉ Le chômage des jeunes en France : problème de formation ou phénomène de file d'attente ? Quelques éléments du débat	G 9506	S. JACOBZONE Les liens entre RMI et chômage, une mise en perspective <i>NON PARU - article sorti dans Economie et Prévision n° 122 (1996) - pages 95 à 113</i>
G 9107	B. AMABLE et D. GUELLEC Un panorama des théories de la croissance endogène	G 9304	N. GREENAN - D. GUELLEC / G. BROUSSAUDIER - L. MIOTTI Innovation organisationnelle, dynamisme technologique et performances des entreprises	G 9403	P. QUIRION Les déchets en France : éléments statistiques et économiques	G 9507	G. CETTE - S. MAHFOUZ Le partage primaire du revenu Constat descriptif sur longue période
G 9108	M. GLAUDE et M. MOUTARDIER Une évaluation du coût direct de l'enfant de 1979 à 1989	G 9305	P. JAILLARD Le traité de Maastricht : présentation juridique et historique	G 9404	D. LADIRAY - M. GRUN-REHOMME Lissage par moyennes mobiles - Le problème des extrémités de série	G 9601	Banque de France - CEPREMAP - Direction de la Prévision - Erasme - INSEE - OFCE Structures et propriétés de cinq modèles macro-économiques français
G 9109	P. RALLE et alii France - Allemagne : performances économiques comparées	G 9306	J.L. BRILLET Micro-DMS : présentation et propriétés	G 9405	V. MAILLARD Théorie et pratique de la correction des effets de jours ouvrables	G 9602	Rapport d'activité de la DESE de l'année 1995
G 9110	J.L. BRILLET Micro-DMS NON PARU	G 9307	J.L. BRILLET Micro-DMS - variantes : les tableaux	G 9406	F. ROSENWALD La décision d'investir	G 9603	J. BOURDIEU - A. DRAZNIKS L'octroi de crédit aux PME : une analyse à partir d'informations bancaires
G 9111	A. MAGNIER Effets accélérateur et multiplicateur en France depuis 1970 : quelques résultats empiriques	G 9308	S. JACOBZONE Les grands réseaux publics français dans une perspective européenne	G 9407	S. JACOBZONE Les apports de l'économie industrielle pour définir la stratégie économique de l'hôpital public	G 9604	A. TOPIOL-BENSAÏD Les implantations japonaises en France
G 9112	B. CREPON et G. DUREAU Investissement en recherche-développement : analyse de causalités dans un modèle d'accélérateur généralisé	G 9309	L. BLOCH - B. CŒURE Profitabilité de l'investissement productif et transmission des chocs financiers	G 9408	L. BLOCH, J. BOURDIEU, B. COLIN-SEDILLOT, G. LONGUEVILLE Du défaut de paiement au dépôt de bilan : les banquiers face aux PME en difficulté	G 9605	P. GENIER - S. JACOBZONE Comportements de prévention, consommation d'alcool et tabagie : peut-on parler d'une gestion globale du capital santé ? <i>Une modélisation microéconométrique empirique</i>
G 9113	J.L. BRILLET, H. ERKEL-ROUSSE, J. TOUJAS-BERNATE "France-Allemagne Couplées" - Deux économies vues par une maquette macro-économétrique	G 9310	J. BOURDIEU - B. COLIN-SEDILLOT Les théories sur la structure optimal du capital : quelques points de repère	G 9409	D. EYSSARTIER, P. MAIRE Impacts macro-économiques de mesures d'aide au logement - quelques éléments d'évaluation	G 9606	C. DOZ - F. LENGART Factor analysis and unobserved component models: an application to the study of French business surveys
G 9201	W.J. ADAMS, B. CREPON, D. ENCAOUA Choix technologiques et stratégies de dissuasion d'entrée			G 9410	F. ROSENWALD Suivi conjoncturel de l'investissement	G 9607	N. GREENAN - D. GUELLEC La théorie coopérative de la firme
G 9202	J. OLIVEIRA-MARTINS, J. TOUJAS-BERNATE			G 9411	C. DEFEUILLEY - Ph. QUIRION Les déchets d'emballages ménagers : une		

G 9608	N. GREENAN - D. GUELLEC Technological innovation and employment reallocation
G 9609	Ph. COUR - F. RUPPRECHT L'intégration asymétrique au sein du continent américain : un essai de modélisation
G 9610	S. DUCHENE - G. FORGEOT - A. JACQUOT Analyse des évolutions récentes de la productivité apparente du travail
G 9611	X. BONNET - S. MAHFOUZ The influence of different specifications of wages-prices spirals on the measure of the NAIRU : the case of France
G 9612	PH. COUR - E. DUBOIS, S. MAHFOUZ, J. PISANI-FERRY The cost of fiscal retrenchment revisited: how strong is the evidence ?
G 9613	A. JACQUOT Les flexions des taux d'activité sont-elles seulement conjoncturelles ?
G 9614	ZHANG Yingxiang - SONG Xueqing Lexique macroéconomique Français-Chinois
G 9701	J.L. SCHNEIDER La taxe professionnelle : éléments de cadrage économique
G 9702	J.L. SCHNEIDER Transition et stabilité politique d'un système redistributif
G 9703	D. GOUX - E. MAURIN Train or Pay: Does it Reduce Inequalities to Encourage Firms to Train their Workers?
G 9704	P. GENIER Deux contributions sur dépendance et équité
G 9705	E. DUGUET - N. IUNG R & D Investment, Patent Life and Patent Value An Econometric Analysis at the Firm Level
G 9706	M. HOUDEBINE - A. TOPIOL-BENSAÏD Les entreprises internationales en France : une analyse à partir de données individuelles
G 9707	M. HOUDEBINE Polarisation des activités et spécialisation des départements en France
G 9708	E. DUGUET - N. GREENAN Le biais technologique : une analyse sur données individuelles
G 9709	J.L. BRILLET Analyzing a small French ECM Model
G 9710	J.L. BRILLET Formalizing the transition process : scenarios for capital accumulation
G 9711	G. FORGEOT - J. GAUTÉ Insertion professionnelle des jeunes et processus de déclassement
G 9712	E. DUBOIS High Real Interest Rates: the Consequence of a Saving Investment Disequilibrium or of an insufficient Credibility of Monetary Authorities?
G 9713	Bilan des activités de la Direction des Etudes et Synthèses Economiques - 1996

G 9714	F. LEQUILLER Does the French Consumer Price Index Overstate Inflation?
G 9715	X. BONNET Peut-on mettre en évidence les rigidités à la baisse des salaires nominaux ? Une étude sur quelques grands pays de l'OCDE
G 9716	N. IUNG - F. RUPPRECHT Productivité de la recherche et rendements d'échelle dans le secteur pharmaceutique français
G 9717	E. DUGUET - I. KABLA Appropriation strategy and the motivations to use the patent system in France - An econometric analysis at the firm level
G 9718	L.P. PELÉ - P. RALLE Âge de la retraite : les aspects incitatifs du régime général
G 9719	ZHANG Yingxiang - SONG Xueqing Lexique macroéconomique français-chinois, chinois-français
G 9720	M. HOUDEBINE - J.L. SCHNEIDER Mesurer l'influence de la fiscalité sur la localisation des entreprises
G 9721	A. MOURougANE Crédibilité, indépendance et politique monétaire Une revue de la littérature
G 9722	P. AUGERAUD - L. BRIOT Les données comptables d'entreprises Le système intermédiaire d'entreprises Passage des données individuelles aux données sectorielles
G 9723	P. AUGERAUD - J.E. CHAPRON Using Business Accounts for Compiling National Accounts: the French Experience
G 9724	P. AUGERAUD Les comptes d'entreprise par activités - Le passage aux comptes - De la comptabilité d'entreprise à la comptabilité nationale - A <i>paraître</i>
G 9801	H. MICHAUDON - C. PRIGENT Présentation du modèle AMADEUS
G 9802	J. ACCARDO Une étude de comptabilité générationnelle pour la France en 1996
G 9803	X. BONNET - S. DUCHÊNE Apports et limites de la modélisation « Real Business Cycles »
G 9804	C. BARLET - C. DUGUET - D. ENCAOUA - J. PRADEL The Commercial Success of Innovations An econometric analysis at the firm level in French manufacturing
G 9805	P. CAHUC - Ch. GIANELLA - D. GOUX - A. ZILBERBERG Equalizing Wage Differences and Bargaining Power - Evidence from a Panel of French Firms
G 9806	J. ACCARDO - M. JLASSI La productivité globale des facteurs entre 1975 et 1996

G 9807	Bilan des activités de la Direction des Etudes et Synthèses Economiques - 1997
G 9808	A. MOURougANE Can a Conservative Governor Conduct an Accommodative Monetary Policy ?
G 9809	X. BONNET - E. DUBOIS - L. FAUVET Asymétrie des inflations relatives et menus costs : tests sur l'inflation française
G 9810	E. DUGUET - N. IUNG Sales and Advertising with Spillovers at the firm level: Estimation of a Dynamic Structural Model on Panel Data
G 9811	J.P. BERTHIER Congestion urbaine : un modèle de trafic de pointe à courbe débit-vitesse et demande élastique
G 9812	C. PRIGENT La part des salaires dans la valeur ajoutée : une approche macroéconomique
G 9813	A.Th. AERTS L'évolution de la part des salaires dans la valeur ajoutée en France reflète-t-elle les évolutions individuelles sur la période 1979-1994 ?
G 9814	B. SALANIÉ Guide pratique des séries non-stationnaires
G 9901	S. DUCHÊNE - A. JACQUOT Une croissance plus riche en emplois depuis le début de la décennie ? Une analyse en comparaison internationale
G 9902	Ch. COLIN Modélisation des carrières dans Destinie
G 9903	Ch. COLIN Evolution de la dispersion des salaires : un essai de prospective par microsimulation
G 9904	B. CREPON - N. IUNG Innovation, emploi et performances
G 9905	B. CREPON - Ch. GIANELLA Wages inequalities in France 1969-1992 An application of quantile regression techniques
G 9906	C. BONNET - R. MAHIEU Microsimulation techniques applied to inter-generational transfers - Pensions in a dynamic framework: the case of France
G 9907	F. ROSENWALD L'impact des contraintes financières dans la décision d'investissement
G 9908	Bilan des activités de la DESE - 1998
G 9909	J.P. ZOYEM Contrat d'insertion et sortie du RMI Evaluation des effets d'une politique sociale
G 9910	Ch. COLIN - FI. LEGROS - R. MAHIEU Bilans contributifs comparés des régimes de retraite du secteur privé et de la fonction publique
G 9911	G. LAROQUE - B. SALANIÉ Une décomposition du non-emploi en France
G 9912	B. SALANIÉ Une maquette analytique de long terme du marché du travail
G 9912	Ch. GIANELLA
Bis	Une estimation de l'élasticité de l'emploi peu qualifié à son coût
G 9913	Division « Redistribution et Politiques Sociales » Le modèle de microsimulation dynamique DESTINIE
G 9914	E. DUGUET Macro-commandes SAS pour l'économétrie des panels et des variables qualitatives
G 9915	R. DUHAUTOIS Evolution des flux d'emplois en France entre 1990 et 1996 : une étude empirique à partir du fichier des bénéficiaires réels normaux (BRN)
G 9916	J.Y. FOURNIER Extraction du cycle des affaires : la méthode de Baxter et King
G 9917	B. CRÉPON - R. DESPLATZ - J. MAIRESSE Estimating price cost margins, scale economies and workers' bargaining power at the firm level
G 9918	Ch. GIANELLA - Ph. LAGARDE Productivity of hours in the aggregate production function: an evaluation on a panel of French firms from the manufacturing sector
G 9919	S. AUDRIC - P. GIVORD - C. PROST Evolution de l'emploi et des coûts par qualification entre 1982 et 1996
G 2000/01	R. MAHIEU Les déterminants des dépenses de santé : une approche macroéconomique
G 2000/02	C. ALLARD-PRIGENT - H. GUILMEAU - A. QUINET The real exchange rate as the relative price of nontradables in terms of tradables: theoretical investigation and empirical study on French data
G 2000/03	J.-Y. FOURNIER L'approximation du filtre passe-bande proposée par Christiano et Fitzgerald
G 2000/04	Bilan des activités de la DESE - 1999
G 2000/05	B. CREPON - F. ROSENWALD Investissement et contraintes de financement : le poids du cycle Une estimation sur données françaises
G 2000/06	A. FLIPO Les comportements matrimoniaux de fait
G 2000/07	R. MAHIEU - B. SÉDILLOT Microsimulations of the retirement decision: a supply side approach
G 2000/08	C. AUDENIS - C. PROST Déficit conjoncturel : une prise en compte des conjonctures passées
G 2000/09	R. MAHIEU - B. SÉDILLOT Equivalent patrimonial de la rente et souscription de retraite complémentaire
G 2000/10	R. DUHAUTOIS Ralentissement de l'investissement : petites ou grandes entreprises ? industrie ou tertiaire ?
G 2000/11	G. LAROQUE - B. SALANIÉ Temps partiel féminin et incitations financières à l'emploi
G2000/12	Ch. GIANELLA Local unemployment and wages

G2000/13	B. CREPON - Th. HECKEL - Informatisation en France : une évaluation à partir de données individuelles - Computerization in France: an evaluation based on individual company data
G2001/01	F. LEQUILLER - La nouvelle économie et la mesure de la croissance du PIB - The new economy and the measurement of GDP growth
G2001/02	S. AUDRIC La reprise de la croissance de l'emploi profite-t-elle aussi aux non-diplômés ?
G2001/03	I. BRAUN-LEMAIRE Evolution et répartition du surplus de productivité
G2001/04	A. BEAUDU - Th. HECKEL Le canal du crédit fonctionne-t-il en Europe ? Une étude de l'hétérogénéité des comportements d'investissement à partir de données de bilan agrégées
G2001/05	C. AUDENIS - P. BISCOURP - N. FOURCADE - O. LOISEL Testing the augmented Solow growth model : An empirical reassessment using panel data
G2001/06	R. MAHIEU - B. SÉDILLOT Départ à la retraite, irréversibilité et incertitude
G2001/07	Bilan des activités de la DESE - 2000
G2001/08	J. Ph. GAUDEMET Les dispositifs d'acquisition à titre facultatif d'annuités viagères de retraite
G2001/09	B. CRÉPON - Ch. GIANELLA Fiscalité, coût d'usage du capital et demande de facteurs : une analyse sur données individuelles
G2001/10	B. CRÉPON - R. DESPLATZ Evaluation des effets des dispositifs d'allègements de charges sociales sur les bas salaires
G2001/11	J.-Y. FOURNIER Comparaison des salaires des secteurs public et privé
G2001/12	J.-P. BERTHIER - C. JAULENT R. CONVENEVOLE - S. PISANI Une méthodologie de comparaison entre consommations intermédiaires de source fiscale et de comptabilité nationale
G2001/13	P. BISCOURP - Ch. GIANELLA Substitution and complementarity between capital, skilled and less skilled workers: an analysis at the firm level in the French manufacturing industry
G2001/14	I. ROBERT-BOBEE Modelling demographic behaviours in the French microsimulation model Destinie: An analysis of future change in completed fertility
G2001/15	J.-P. ZOYEM Diagnostic sur la pauvreté et calendrier de revenus : le cas du "Panel européen des ménages"
G2001/16	J.-Y. FOURNIER - P. GIVORD La réduction des taux d'activité aux âges extrêmes, une spécificité française ?

G2001/17	C. AUDENIS - P. BISCOURP - N. RIEDINGER Existe-t-il une asymétrie dans la transmission du prix du brut aux prix des carburants ?
G2002/01	F. MAGNIEN - J.-L. TAVERNIER - D. THESMAR Les statistiques internationales de PIB par habitant en standard de pouvoir d'achat : une analyse des résultats
G2002/02	Bilan des activités de la DESE - 2001
G2002/03	B. SÉDILLOT - E. WALRAET La cessation d'activité au sein des couples : y a-t-il interdépendance des choix ?
G2002/04	G. BRILHAULT - Rétropolation des séries de FBCF et calcul du capital fixe en SEC-95 dans les comptes nationaux français - Retropolation of the investment series (GFCF) and estimation of fixed capital stocks on the ESA-95 basis for the French balance sheets
G2002/05	P. BISCOURP - B. CRÉPON - T. HECKEL - N. RIEDINGER How do firms respond to cheaper computers? Microeconomic evidence for France based on a production function approach
G2002/06	C. AUDENIS - J. DERUYON - N. FOURCADE L'impact des nouvelles technologies de l'information et de la communication sur l'économie française - un bouclage macro-économique
G2002/07	J. BARDAJI - B. SÉDILLOT - E. WALRAET Évaluation de trois réformes du Régime Général d'assurance vieillesse à l'aide du modèle de microsimulation DESTINIE
G2002/08	J.-P. BERTHIER Réflexions sur les différentes notions de volume dans les comptes nationaux : comptes aux prix d'une année fixe ou aux prix de l'année précédente, séries chaînées
G2002/09	F. HILD Les soldes d'opinion résumant-ils au mieux les réponses des entreprises aux enquêtes de conjoncture ?
G2002/10	I. ROBERT-BOBÉE Les comportements démographiques dans le modèle de microsimulation Destinie - Une comparaison des estimations issues des enquêtes Jeunes et Carrières 1997 et Histoire Familiale 1999
G2002/11	J.-P. ZOYEM La dynamique des bas revenus : une analyse des entrées-sorties de pauvreté
G2002/12	F. HILD Prévisions d'inflation pour la France
G2002/13	M. LECLAIR Réduction du temps de travail et tensions sur les facteurs de production
G2002/14	E. WALRAET - A. VINCENT - Analyse de la redistribution intragénérationnelle dans le système de retraite des salariés du privé - Une approche par microsimulation - Intragenerational distributional analysis in the french private sector pension scheme - A microsimulation approach

G2002/15	P. CHONE - D. LE BLANC - I. ROBERT-BOBEE Offre de travail féminine et garde des jeunes enfants
G2002/16	F. MAUREL - S. GREGOIR Les indices de compétitivité des pays : interprétation et limites
G2003/01	N. RIEDINGER - E. HAUVY Le coût de dépollution atmosphérique pour les entreprises françaises : Une estimation à partir de données individuelles
G2003/02	P. BISCOURP et F. KRAMARZ Création d'emplois, destruction d'emplois et internationalisation des entreprises industrielles françaises : une analyse sur la période 1986-1992
G2003/03	Bilan des activités de la DESE - 2002
G2003/04	P.-O. BEFFY - J. DERUYON - N. FOURCADE - S. GREGOIR - N. LAÏB - B. MONFORT Évolutions démographiques et croissance : une projection macro-économique à l'horizon 2020
G2003/05	P. AUBERT La situation des salariés de plus de cinquante ans dans le secteur privé
G2003/06	P. AUBERT - B. CRÉPON Age, salaire et productivité La productivité des salariés décline-t-elle en fin de carrière ?
G2003/07	H. BARON - P.O. BEFFY - N. FOURCADE - R. MAHIEU Le ralentissement de la productivité du travail au cours des années 1990
G2003/08	P.-O. BEFFY - B. MONFORT Patrimoine des ménages, dynamique d'allocation et comportement de consommation
G2003/09	P. BISCOURP - N. FOURCADE Peut-on mettre en évidence l'existence de rigidités à la baisse des salaires à partir de données individuelles ? Le cas de la France à la fin des années 90
G2003/10	M. LECLAIR - P. PETIT Présence syndicale dans les firmes : quel impact sur les inégalités salariales entre les hommes et les femmes ?
G2003/11	P.-O. BEFFY - X. BONNET - M. DARRACQ-PARIES - B. MONFORT MZE: a small macro-model for the euro area
G2004/01	P. AUBERT - M. LECLAIR La compétitivité exprimée dans les enquêtes trimestrielles sur la situation et les perspectives dans l'industrie
G2004/02	M. DUÉE - C. REBILLARD La dépendance des personnes âgées : une projection à long terme
G2004/03	S. RASPILLER - N. RIEDINGER Régulation environnementale et choix de localisation des groupes français
G2004/04	A. NABOULET - S. RASPILLER Les déterminants de la décision d'investir : une approche par les perceptions subjectives des firmes

G2004/05	N. RAGACHE La déclaration des enfants par les couples non mariés est-elle fiscalement optimale ?
G2004/06	M. DUÉE L'impact du chômage des parents sur le devenir scolaire des enfants
G2004/07	P. AUBERT - E. CAROLI - M. ROGER New Technologies, Workplace Organisation and the Age Structure of the Workforce: Firm-Level Evidence
G2004/08	E. DUGUET - C. LELARGE Les brevets accroissent-ils les incitations privées à innover ? Un examen microéconométrique
G2004/09	S. RASPILLER - P. SILLARD Affiliating versus Subcontracting: the Case of Multinationals
G2004/10	J. BOISSINOT - C. L'ANGEVIN - B. MONFORT Public Debt Sustainability: Some Results on the French Case
G2004/11	S. ANANIAN - P. AUBERT Travailleurs âgés, nouvelles technologies et changements organisationnels : un réexamen à partir de l'enquête « REPONSE »
G2004/12	X. BONNET - H. PONCET Structures de revenus et propensions différentes à consommer - Vers une équation de consommation des ménages plus robuste en prévision pour la France
G2004/13	C. PICART Évaluer la rentabilité des sociétés non financières
G2004/14	J. BARDAJI - B. SÉDILLOT - E. WALRAET Les retraites du secteur public : projections à l'horizon 2040 à l'aide du modèle de microsimulation DESTINIE
G2005/01	S. BUFFETEAU - P. GODEFROY Conditions de départ en retraite selon l'âge de fin d'études : analyse prospective pour les générations 1945 à 1974
G2005/02	C. AFSA - S. BUFFETEAU L'évolution de l'activité féminine en France : une approche par pseudo-panel
G2005/03	P. AUBERT - P. SILLARD Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française
G2005/04	M. LECLAIR - S. ROUX Mesure et utilisation des emplois instables dans les entreprises
G2005/05	C. L'ANGEVIN - S. SERRAVALLE Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne - Une analyse par secteur et destination géographique
G2005/06	Bilan des activités de la Direction des Études et Synthèses Économiques - 2004
G2005/07	S. RASPILLER La concurrence fiscale : principaux enseignements de l'analyse économique
G2005/08	C. L'ANGEVIN - N. LAÏB Éducation et croissance en France et dans un panel de 21 pays de l'OCDE
G2005/09	N. FERRARI Prévoir l'investissement des entreprises

	Un indicateur des révisions dans l'enquête de conjoncture sur les investissements dans l'industrie.
G2005/10	P.-O. BEFFY - C. L'ANGEVIN Chômage et boucle prix-salaires : apport d'un modèle « qualifiés/peu qualifiés »
G2005/11	B. HEITZ A two-states Markov-switching model of inflation in France and the USA: credible target VS inflation spiral
G2005/12	O. BIAU - H. ERKEL-ROUSSE - N. FERRARI Réponses individuelles aux enquêtes de conjoncture et prévision macroéconomiques : Exemple de la prévision de la production manufacturière
G2005/13	P. AUBERT - D. BLANCHET - D. BLAU The labour market after age 50: some elements of a Franco-American comparison
G2005/14	D. BLANCHET - T. DEBRAND - P. DOURGNON - P. POLLET L'enquête SHARE : présentation et premiers résultats de l'édition française
G2005/15	M. DUÉE La modélisation des comportements démographiques dans le modèle de microsimulation DESTINIE
G2005/16	H. RAOUI - S. ROUX Étude de simulation sur la participation versée aux salariés par les entreprises
G2006/01	C. BONNET - S. BUFFETEAU - P. GODEFROY Disparités de retraite de droit direct entre hommes et femmes : quelles évolutions ?
G2006/02	C. PICART Les gazelles en France
G2006/03	P. AUBERT - B. CRÉPON -P. ZAMORA Le rendement apparent de la formation continue dans les entreprises : effets sur la productivité et les salaires
G2006/04	J.-F. OUVRARD - R. RATHELOT Demographic change and unemployment: what do macroeconomic models predict?
G2006/05	D. BLANCHET - J.-F. OUVRARD Indicateurs d'engagements implicites des systèmes de retraite : chiffrages, propriétés analytiques et réactions à des chocs démographiques types
G2006/06	G. BIAU - O. BIAU - L. ROUVIERE Nonparametric Forecasting of the Manufacturing Output Growth with Firm-level Survey Data
G2006/07	C. AFSA - P. GIVORD Le rôle des conditions de travail dans les absences pour maladie
G2006/08	P. SILLARD - C. L'ANGEVIN - S. SERRAVALLE Performances comparées à l'exportation de la France et de ses principaux partenaires Une analyse structurelle sur 12 ans
G2006/09	X. BOUTIN - S. QUANTIN Une méthodologie d'évaluation comptable du coût du capital des entreprises françaises : 1984-2002

G2006/10	C. AFSA L'estimation d'un coût implicite de la pénibilité du travail chez les travailleurs âgés
G2006/11	C. LELARGE Les entreprises (industrielles) françaises sont-elles à la frontière technologique ?
G2006/12	O. BIAU - N. FERRARI Théorie de l'opinion Faut-il pondérer les réponses individuelles ?
G2006/13	A. KOUBI - S. ROUX Une réinterprétation de la relation entre productivité et inégalités salariales dans les entreprises
G2006/14	R. RATHELOT - P. SILLARD The impact of local taxes on plants location decision
G2006/15	L. GONZALEZ - C. PICART Diversification, recentrage et poids des activités de support dans les groupes (1993-2000)
G2007/01	D. SRAER Allègements de cotisations patronales et dynamique salariale
G2007/02	V. ALBOUY - L. LEQUIEN Les rendements non monétaires de l'éducation : le cas de la santé
G2007/03	D. BLANCHET - T. DEBRAND Aspiration à la retraite, santé et satisfaction au travail : une comparaison européenne
G2007/04	M. BARLET - L. CRUSSON Quel impact des variations du prix du pétrole sur la croissance française ?
G2007/05	C. PICART Flux d'emploi et de main-d'œuvre en France : un réexamen
G2007/06	V. ALBOUY - C. TAVAN Massification et démocratisation de l'enseignement supérieur en France
G2007/07	T. LE BARBANCHON The Changing response to oil price shocks in France : a DSGE type approach
G2007/08	T. CHANEY - D. SRAER - D. THESMAR Collateral Value and Corporate Investment Evidence from the French Real Estate Market
G2007/09	J. BOISSINOT Consumption over the Life Cycle: Facts for France
G2007/10	C. AFSA Interpréter les variables de satisfaction : l'exemple de la durée du travail
G2007/11	R. RATHELOT - P. SILLARD Zones Franches Urbaines : quels effets sur l'emploi salarié et les créations d'établissements ?
G2007/12	V. ALBOUY - B. CRÉPON Aléa moral en santé : une évaluation dans le cadre du modèle causal de Rubin
G2008/01	C. PICART Les PME françaises : rentables mais peu dynamiques

G2008/02	P. BISCOURP - X. BOUTIN - T. VERGÉ The Effects of Retail Regulations on Prices Evidence from the Loi Galland
G2008/03	Y. BARBESOL - A. BRIANT Économies d'agglomération et productivité des entreprises : estimation sur données individuelles françaises
G2008/04	D. BLANCHET - F. LE GALLO Les projections démographiques : principaux mécanismes et retour sur l'expérience française
G2008/05	D. BLANCHET - F. TOUTLEMONDE Évolutions démographiques et déformation du cycle de vie active : quelles relations ?
G2008/06	M. BARLET - D. BLANCHET - L. CRUSSON Internationalisation et flux d'emplois : que dit une approche comptable ?
G2008/07	C. LELARGE - D. SRAER - D. THESMAR Entrepreneurship and Credit Constraints - Evidence from a French Loan Guarantee Program
G2008/08	X. BOUTIN - L. JANIN Are Prices Really Affected by Mergers?
G2008/09	M. BARLET - A. BRIANT - L. CRUSSON Concentration géographique dans l'industrie manufacturière et dans les services en France : une approche par un indicateur en continu
G2008/10	M. BEFFY - É. COUDIN - R. RATHELOT Who is confronted to insecure labor market histories? Some evidence based on the French labor market transition
G2008/11	M. ROGER - E. WALRAET Social Security and Well-Being of the Elderly: the Case of France
G2008/12	C. AFSA Analyser les composantes du bien-être et de son évolution Une approche empirique sur données individuelles
G2008/13	M. BARLET - D. BLANCHET - T. LE BARBANCHON Microsimuler le marché du travail : un prototype
G2009/01	P.-A. PIONNIER Le partage de la valeur ajoutée en France, 1949-2007
G2009/02	Laurent CLAVEL - Christelle MINODIER A Monthly Indicator of the French Business Climate
G2009/03	H. ERKEL-ROUSSE - C. MINODIER Do Business Tendency Surveys in Industry and Services Help in Forecasting GDP Growth? A Real-Time Analysis on French Data
G2009/04	P. GIVORD - L. WILNER Les contrats temporaires : trappe ou marche-pied vers l'emploi stable ?
G2009/05	G. LALANNE - P.-A. PIONNIER - O. SIMON Le partage des fruits de la croissance de 150 à 2008 : une approche par les comptes de surplus
G2009/06	L. DAVEZIES - X. D'HAULTFOEUILLE Faut-il pondérer ?... Ou l'éternelle question de l'économètre confronté à des données d'enquête

G2009/07	S. QUANTIN - S. RASPILLER - S. SERRAVALLE Commerce intragroupe, fiscalité et prix de transferts : une analyse sur données françaises
----------	---