



## **Traits de personnalité et la propension à la fraude fiscale : une approche expérimentale**

## **Personality traits and the propensity for tax evasion: an experimental approach**

*Maferima BAMBA*

### **Résumé**

L'objet de ce papier est de proposer une perspective plus large, en mesurant le lien entre les comportements de fraude fiscale et un éventail de mesures des traits de personnalité issus de la littérature en psychométrie. Pour atteindre cet objectif, nous avons mené une recherche exploratoire qualitative, afin, d'une part, de mieux cerner les traits de personnalité qui entrent en ligne de compte dans l'étude de comportement des contribuables à l'égard de la fraude fiscale, et d'autre part, d'identifier tous les scénarios possibles auxquels ils sont confrontés. A l'issue de l'enquête exploratoire, nous avons procédé à la mise en œuvre du protocole expérimental, qui a consisté à mettre le contribuable dans une situation de déclaration de ses revenus où il avait la possibilité de manipuler le niveau de déclaration de son revenu, dans les conditions normales de déclaration, de probabilité de contrôle et enfin de probabilité de dénonciation. Dès que le choix de déclaration est opéré, le contribuable est soumis à un questionnaire pour mesurer les traits de personnalité. Une analyse en composante principale exploratoire réalisée conduit à dégager sept (7) variables observées dans les questionnaires de personnalité : deux composantes liées à la culpabilité et à la honte, une autre à l'aspect de l'équité perçue, deux composantes reliées à l'empathie affective et cognitive et enfin deux composantes liées aux aspects publics de la moralité comme l'éthique et l'intégrité. Les tests statistiques des traits de personnalité avec les comportements de fraude fiscale observés dans l'expérimentation conduisent à des résultats intéressants.

**Mots clés :** Mots clés : traits de personnalité, culpabilité, honte, empathie, équité perçue, éthique, intégrité.

## Abstract

The purpose of this thesis is to offer a broader perspective, by measuring the link between tax fraud behaviors and a range of measures of personality traits from the psychometric literature. On one hand, to achieve this objective, we have carried out qualitative exploratory research in order, to better define the personality traits that are taken into account in the study of taxpayers' behavior with regard to tax fraud, and On the other hand, to identify all the possible scenarios they face. At the end of this exploratory investigation, we proceeded to the implementation of the experimental protocol, which consisted in putting the taxpayer in a situation of declaration of his income where he had the possibility of manipulating the level of declaration of his income, under normal conditions of declaration, of probability of control and finally of probability of denunciation. As soon as the choice of declaration is made, the taxpayer is subjected to a survey to measure personality traits. An analysis in the main exploratory component carried out, leads to identify seven (7) variables observed in the personality survey: two components related to guilt and shame, another to the aspect of perceived equity, two components related to emotional and cognitive empathy and finally two components related to public aspects of morality such as ethics and integrity. Statistical tests of personality traits with the tax evasion behaviors observed in the experiment lead to interesting results.

**Keywords :** personality traits, guilt, shame, empathy, perceived equity, ethics, integrity

**Digital Object Identifier (DOI):** <https://doi.org/10.5281/zenodo.14902083>

**Published in:** Volume 4 Issue 1



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

## 1. Introduction

L'impôt est le principal instrument que les gouvernants utilisent pour financer leur développement. L'analyse normative standard de l'imposition montre une corrélation entre les différents types d'activités économiques et les impôts à payer. Elle montre également que les agents économiques déclarent sincèrement leurs activités. Cependant, dans la réalité, est tout autre. Premièrement, les individus peuvent réorganiser leurs activités et leurs ressources économiques, en supportant des coûts, pour diminuer le montant d'impôts à payer. Deuxièmement, pour l'essentiel, ils peuvent parvenir à ne pas déclarer une partie ou le montant total de leurs revenus réels.

Pour évaluer un système fiscal en matière d'efficacité et d'efficience, ainsi que de conception et d'intégration de nouvelles techniques de taxation, il est important de tenir compte du phénomène de la fraude fiscale. Comprendre qui paie ou qui ne paie pas les impôts et pourquoi

il ne paie pas. En effet, payer les impôts peut être compris comme un devoir civique tel que le vote, et en conséquence peut être un indice d'une société démocratique plus juste.

Les recherches sur la fraude fiscale rencontrent des difficultés d'identification et de mesure non encore élucidées à cause de la nature « criminelle » du phénomène. L'universalité et la persistance du taux élevé de fraude fiscale ont conduit les travaux de recherche à explorer les déterminants non monétaires de la fraude fiscale.

Les premières études théoriques consacrées à cette problématique prennent en compte l'honnêteté individuelle (Gordon, 1989), le sentiment de culpabilité et de honte (Erard et Feinstein (1994) ; Andreoni, Erard et Feinstein (1998), ou encore le coût psychique de la fraude fiscale (Thomas, 2015) afin d'expliquer les niveaux de soumission fiscale effectivement observés. Ces travaux ont en commun la prise en compte des facteurs psychologiques et émotionnels, qui correspond à une dimension non monétaire dans la décision de soumission fiscale. La littérature regroupe l'ensemble de ces facteurs explicatifs des comportements fiscaux sous le vocable de « morale fiscale ».

La morale fiscale est l'ensemble des motivations intrinsèques, telles que la moralité ou la probité, et des motivations sociales, telles que l'influence de l'entourage ou les normes culturelles, qui limitent les comportements de fraude fiscale en comparaison à ce que prédit le modèle d'espérance d'utilité (Luttmer et Singhal, 2014).

La mise en relation des attitudes fiscales avec des mesures déclaratives individuelles a fait l'objet d'une vaste littérature empirique au cours des dix dernières années (Scholz et Lubell ;1998) ; Alm et Torgler (2006), Torgler et Schneider (2007 ; 2009) ; Lagos-Penas (2010). Ces études se concentrent néanmoins sur des variables attitudinales (degré de confiance vis-à-vis des autres, propension à se comporter de manière généreuse, sensibilité à l'équité et à l'égalité) dont la corrélation avec les comportements en matière fiscale peut paraître tautologique.

Si l'imposition des revenus est perçue comme un mécanisme de redistribution, il paraît naturel que le sentiment d'équité contribue à expliquer des comportements de soumission fiscale. Ce lien pose plusieurs interrogations à savoir comment ce comportement de soumission fiscale est relié à la moralité et à la personnalité individuelle.

Une bonne compréhension des comportements de fraude fiscale, et des règles institutionnelles susceptibles de les limiter nécessite pourtant d'identifier les canaux par lesquels la morale fiscale agit. Si elle est effectivement produite par des traits de personnalité individuels et idiosyncrasiques, il est en effet nécessaire de comprendre quels sont ces traits et comment ils se combinent pour produire les comportements en matière fiscale. Si, au contraire, la morale et la personnalité individuelle ne sont que peu corrélées avec ces comportements, alors c'est du côté de l'environnement institutionnel et des règles de collecte de l'impôt que l'attention doit être portée.

La littérature existante apporte peu d'éléments permettant de répondre à cette question. A notre connaissance, l'étude de Calvet et Alm (2014) est la seule à s'efforcer de corréliser empiriquement les comportements de fraude fiscale (qui peuvent différer des attitudes fiscales déclaratives) et une mesure de personnalité reliée aux comportements moraux. L'étude se concentre sur l'effet du niveau d'empathie et de sympathie et, contrairement à ce que suggère l'interprétation en matière de morale fiscale, ne trouve que peu de lien avec les comportements de fraude.

Ces traits de personnalités ne restent cependant que deux exemples dans un ensemble plus large de caractéristiques de personnalité traditionnellement reliées à la morale fiscale. Aussi, les facteurs psychologiques identifiés ne sont cependant pas à considérer comme des caractéristiques stables ou isolées de la personnalité. Les motifs incitant à payer ses impôts ou non peuvent changer au cours du temps ou en fonction de la qualité de l'interaction entre l'administration fiscale et les contribuables. Par ailleurs, chaque personne peut avoir simultanément plusieurs attitudes motivationnelles activées. Cela soulève des questions quant aux combinaisons de traits de personnalité que l'on peut retrouver chez les contribuables. Répondre à cette préoccupation revient à identifier les traits de personnalité qui interviennent dans le comportement de fraude et à construire une typologie qui pourrait permettre à l'administration fiscale d'interagir de façon plus individualisée, plus ciblée et donc plus efficace avec les contribuables.

L'originalité de notre expérience est donc non seulement de prendre en compte d'autres facteurs psychologiques comme le sentiment d'équité, l'intégrité et éthique pour expliquer les comportements de fraude, sachant qu'à notre connaissance il n'existe pas jusqu'à présent d'expérience sur la fraude fiscale en utilisant la méthode de scénarios.

L'objet de ce papier est de proposer une perspective plus large, en mesurant le lien entre les comportements de fraude fiscale et un éventail de mesures de personnalité issues de la littérature en psychométrie.

## **2. Revue de littérature**

L'impôt constitue le principal outil aux mains des planificateurs publics qui permet la mobilisation des ressources publiques pour financer la production de biens et services d'utilité publique. Aussi regard de cette assertion il logique de penser que les contribuables soient spontanés dans le paiement des impôts. Or, dans la réalité, cela n'est pas toujours le cas. Car, les individus ont tendance à réorganiser leurs activités et leurs ressources économiques de sorte à ne payer ou à payer moins d'impôt. Cette pratique est connue sous la dénomination de fraude fiscale. En effet, la fraude fiscale est un détournement illégal d'un système fiscal afin de ne pas contribuer au financement des charges publiques (Lefebvre et al, 2013). L'universalité et la persistance de la fraude fiscale en dépit des mécanismes de contrôle des incitations monétaires motivèrent l'entreprise de recherche via l'identification des déterminants non monétaires.

Les travaux pionniers orientèrent leurs réflexions autour de l'honnêteté individuelle, de la culpabilité et de la honte (Gordon, 1989 ; Erard et Feinstein et al, 1994 ; Andreoni et al, 1998) pour évaluer le niveau de soumission fiscale effectivement observé. Ces travaux ont pour point commun d'intégrer un facteur psychologique individuel autre que la dimension monétaire dans la décision de fraude fiscale. Ainsi, ces travaux rassemblent les déterminants des comportements fiscaux sous le vocable de morale fiscale. Elle englobe les motivations intrinsèques que sont la volonté de contribuer au financement des biens collectifs, et des motivations sociales (les effets de pairs ou les normes culturelles) qui réduisent les décisions fiscales par opposition aux prédictions du modèle d'espérance d'utilité (Luttmer et Singhal, 2014).

De plus, l'opposition des attitudes fiscales aux mesures déclaratives individuelles est à la base d'une littérature importante produite au cours de la récente décennie (Scholz et Lubell, 1998 ; Alm et Torgler, 2006 ; Torgler et Shneider, 2007 ; 2009 ; Lagos-Penas et al, 2010). Ces travaux corroborent l'importance de ces facteurs. Puis, ils se concentrent en outre sur les variables attitudinales : le degré de confiance vis-à-vis des autres, la propension à se comporter de manière généreuse.

Concernant, le sentiment de culpabilité et de honte, renvoie à un sentiment survenant dans un contexte privé, tandis que la honte quant à elle, résulte d'une réaction à un événement qui se déroule dans un contexte public (Cohen, Wolf, Panter et Insko, 2011). De plus, pour l'un ou l'autre de ces deux sentiments le score est croissant de la propension individuelle à les ressentir. Au regard des travaux existant, les personnes obtenant des scores élevés sur cette échelle de culpabilité seraient moins enclines à se conduire de façon non éthique ou d'avoir des comportements délinquants ou de s'engager dans des comportements contre-productifs vis-à-vis de leur entreprise (Cohen, 2010 ; Cohen et al, 2011, Cohen et al, 2012, Cohen et al, 2013).

Dans ce registre se positionnent les travaux de Calvet et al (2014), qui arpentent empiriquement la corrélation entre les comportements de fraude fiscale et la personnalité liée aux comportements moraux. Son approche se focalise sur l'effet du niveau d'empathie et sympathie. Alors, l'effet de l'empathie et de la sympathie malgré les suggestions provenant des interprétations en matière de morale fiscale, atteste une faible relation avec la fraude fiscale. En outre, ces traits de personnalités constituent une minorité au sein d'un vaste ensemble de caractéristiques de personnalité provenant de la littérature psychométrique.

L'empathie et ses deux sous-dimensions, à savoir l'empathie affective et l'empathie cognitive. De plus, la littérature établit une liaison positive entre les scores individuels obtenus à ce test et les tendances prosociales qui mesurées par le Prosocial Tendencies Measures (Lockwood, Seara-Cardoso et Viding, 2014) ainsi que la sensibilité à la justice (Yoder et Decety, 2014). Aussi, la fiscalité fait écho à chacune de ces dimensions, ce qui présage l'existence d'une liaison positive entre l'empathie et la fraude fiscale.

La majorité des travaux ayant statué sur les comportements de fraude fiscale en mobilisant les traits de personnalité à partir d'approche psychométrique converge certaines conclusions. Premièrement, quatre composantes sous-jacentes des traits de personnalité extraite des questionnaires issus de la psychométrie entretiennent une liaison avec les comportements de fraudes fiscales. A savoir : une composante liée à la culpabilité, une autre à l'aspect public de la moralité. Et enfin, deux composantes reliées à l'empathie affective et cognitive. De plus, les corrélations observées sur les comportements en liaison avec la fraude fiscale dans les travaux aboutissent à des résultats mitigés (Nicolas Jacquemet al, 2017).

En effet, la propension à ressentir l'empathie affective et cognitive augmente la soumission fiscale. Cela souligne que la dimension sociale des comportements de moralité fiscale est une aptitude psychologique à envisager l'effet de ces propres actions sur la situation. Et les sentiments des autres jouent un rôle primordial sur ce type de décision. Ce fait transcrit que le degré d'empathie des contribuables envers les institutions fiscales constitue un levier d'action sur l'efficacité du système de prélèvement.

Pour combler cette lacune Nicolas Jacquemet et al (2017) élaborent une approche holistique à travers une mesure de la soumission à la norme. En effet, l'approche repose sur l'usage d'une expérimentation en laboratoire pour l'observation des comportements de fraude fiscale dans un environnement contrôlé. Ainsi, dans cet environnement chaque déclaration de revenus a une conséquence financière. Aussi, les travaux de Nicolas Jacquemet et al (2017) se distinguent, car ils s'inscrivent dans une perspective de microéconomie appliquée qui vise à affiner la connaissance sur les déterminants psychologiques, cognitifs voir non-cognitifs, de la prise de décisions économiques en situation de dilemme social, de l'investissement en éducation (Swope, Cadigan, Schmitt et Shupp, 2008 ; Edele, Dziobek et Keller, 2013 ; Bowles, Gintis et Osborne, 2001 ; Carneiro, Hansen et Heckman, 2003). De ce fait, Nicolas et al (2017) incorporent les résultats issus des recherches psychométriques pour évaluer l'attitude individuelle des individus à l'égard de la fraude fiscale. A partir de travaux en économie dédiée à la morale fiscale et à ses déterminants psychologiques, ils retiennent les dimensions que sont : la propension à se soumettre à une norme, l'empathie et la propension à ressentir la honte et la culpabilité. Dans cette logique Nicolas et al (2017) usent de questionnaires approuvés par les travaux antérieurs en psychométrie et mobilisant des échelles de Likert pour mesurer la réaction des sujets face à une série d'énoncés.

La soumission à la norme est appréhendée à travers le Concern for Appropriateness Scale (CAS, Lennox et Wolfe, 1984). De plus, cette échelle de mesure présente la particularité d'être corrélée positivement à la religiosité, certains comportements à risque dont la consommation d'alcool ou de marijuana, le conformisme comportemental et la propension à se sentir embarrassé (Wolfe, Lennox et Cutler, 1985 ; Johnson, 1984 ; Sabini, Siepmann, Stein et Meyerowitz, 2000). Naturellement, nous pouvons avancer que la norme de citoyenneté consistant en la déclaration fidèle de son revenu soit suivie plus scrupuleusement par les individus dont le score est élevé.

Aussi, d'autres travaux corroborent l'hypothèse d'une corrélation entre la moralité et les comportements prosociaux, ou de l'immoralité et des comportements antisociaux (Davis, 1980 ; Tooke et Ickes, 1988 ; Aquino et Reed, 2002, Francis, 2007, Cohen et al, 2011 ; Buss et Perry, 1992 ; Lewicki, Saunder et Barry, 2007). Cependant, l'échelle de honte du GASP quant à elle, présente des résultats mitigés.

En effet, la première sous échelle (Negative Self-Evaluations) affiche une corrélation entière similaire à la partie culpabilité. Tandis que, la seconde sous échelle (Shame-Withdrawal Responses) présente des corrélations presque exclusivement de sens contraire aux autres échelles (c'est-à-dire positivement avec les comportements non éthiques, la délinquance d'une manière générale, etc.). Pour la plupart des travaux fondés sur l'approche psychométrique, ils sont bâtis sur un regroupement de thématique représentant des sous-échelles illustrant des traits de personnalités établis suivent diverses dimensions.

En outre, les autres variables de moralité que sont le sentiment de culpabilité et la propension à la soumission à la norme ont quant à elles un effet contrasté. Car, le sentiment de culpabilité est sans effet sur les décisions de fraudes fiscales tandis que la propension à la soumission à la norme tend à stimuler la fraude fiscale. Ce au regard de sa composante liée à la sous-échelle Shame-Withdrawal Responses. Aussi, malgré que les traits de personnalité aient un effet significatif sur les décisions de fraudes fiscales observées, leur pouvoir explicatif demeure

faible. Dans la mesure où, environ 85 % des décisions de fraudes fiscales observées échappent aux mesures de personnalité mobilisées dans la littérature. Ces résultats illustrent que l'évaluation morale de la fraude fiscale nécessite une batterie de mesures encore plus performantes et plus vastes en matière de dimensions psychologiques.

A l'apposé de cette mouvance, d'autres recherches ont arpenté un autre sentier à même d'expliquer le comportement de fraude fiscale : celui basé sur les attitudes motivationnelles en liaison avec l'équité fiscale, la fraude fiscale et l'honnêteté fiscale. Avec pour dessin de dresser une typologie des contribuables sur la base de combinaisons issues des liaisons existantes entre les attitudes motivationnelles d'une part et d'autres facteurs psychologiques et sociodémographiques d'autre part.

Les motivations qui poussent les contribuables à s'acquitter de l'impôt ou, au contraire à frauder reflètent les attitudes motivationnelles personnelles de l'individu. Cinq attitudes motivationnelles sont identifiées comme incitant à la coopération ou non avec l'administration. Selon, Braithwaite (2003) les cinq dimensions fondamentales sont : l'engagement (commitment), la capitulation (capitulation), la résistance (résistance), le désengagement (désengagement) et le jeu (game playing). L'engagement matérialise un fort sentiment d'appartenance sociale à la communauté. Dans les travaux en fiscalité, l'identité sociale, voir l'identification à une ou plusieurs catégories et donc le sentiment d'appartenance à une communauté est le déterminant fondamental de l'honnêteté fiscale (Rechberger et al, 2009 b ; Taylor, 2003 ; Wenzel, 2002, 2004). A ce titre l'impôt est une contribution au bien-être commun. De plus, l'Etat, l'administration fiscale voir la fiscalité bénéficient d'une évaluation positive. Ainsi, la distance sociale relative à l'administration fiscale est faible. La capitulation quant à elle, désigne la perception de l'administration fiscale comme une autorité légitime qui agissant pour le bien-être de commun : pour l'intérêt collectif. L'administration fiscale est certes vue comme indispensable, mais cela ne signifie pas forcément qu'on est en accord avec l'ensemble de ces règles et procédures qui lui sont dévolues. Ici, la règle du jeu est que l'administration fiscale est collaborative tant qu'on coopère soi-même. Ainsi, la distance sociale par rapport à l'administration fiscale est faible. La résistance au sens de Braithwaite (2003) est une perception de forts doutes sur les intentions de l'administration fiscale. Car elle privilégie une approche répressive via la détection et la punition des fraudeurs au détriment du soutien et du rappel des devoirs de chacun. La distance sociale entre l'Etat et les citoyens est plus importante. Le désengagement incarne à la fois le refus et la résistance. Cependant, la résistance ici est passive, car les contribuables ne ressentant pas d'attachement envers l'administration fiscale préfèrent garder leurs distances. De plus, la disposition à un comportement de coopération est faible. Enfin, la situation de jeu matérialise une législation fiscale analysée au regard des intérêts propres des joueurs. Ils essaient d'identifier les zones grises et les failles du système pour les utiliser et réduire leur fardeau fiscal. Ainsi, cette interaction s'apparente au jeu du chat et de la souris.

Toutefois, l'engagement et la capitulation ont une influence positive sur l'honnêteté fiscale. Tandis que la résistance, le désengagement et le jeu influencent négativement l'honnêteté fiscale. Ainsi, l'engagement et la capitulation étant positivement corrélés sont regroupés en une dimension sous la désignation de respect (déférence). De plus, les trois autres attitudes sont

corrélées entre elles et exercent une influence négative l'honnêteté fiscale. Elles sont rassemblées sous la dimension désignée dissuasion. D'autre part ces dimensions sont-elles même corrélées négativement.

Les attitudes motivationnelles ne constituent pas des attitudes stables ou isolées de la personnalité. Car les motifs incitant au paiement des impôts ou non peuvent varier au cours du temps ou fonction de la qualité de l'interaction entre l'administration fiscale et les contribuables (Herbert Schwarzenberger et al, 2015). Aussi, les individus peuvent avoir plusieurs attitudes motivationnelles activées instantanément.

Des considérations d'équité entrent en jeu dans le respect par les contribuables de leurs obligations fiscales. Celles-ci interviennent à plusieurs niveaux.

Au niveau de l'action de l'administration chargée du recouvrement, la façon dont le contribuable est traité dans l'accomplissement de ses démarches fiscales peut influencer sur son degré de civisme. Ainsi, une mauvaise qualité de service, un certain arbitraire dans les procédures de l'administration ou encore un manque de sécurité juridique jouent négativement sur la volonté du contribuable de respecter ses obligations. De même, si un individu croit que l'indiscipline fiscale est répandue, la probabilité est bien plus grande qu'il ne respecte pas lui-même ses obligations fiscales.

Au niveau de l'ensemble du système fiscal, le comportement du contribuable sera influencé par le sentiment que le système le traite justement ou injustement par rapport à d'autres contribuables. Un exemple de cette sensibilité à l'équité dans la répartition de la charge des prélèvements peut être trouvé dans l'exemple de la poll tax en Grande-Bretagne au début des années 1990. Considérée comme inéquitable par une grande partie de la population britannique, l'instauration de la poll tax fit l'objet d'un boycott massif et donna lieu à des manifestations importantes, qui débouchèrent sur le retrait de la mesure et la chute du gouvernement de l'époque.

Enfin, le contribuable attend généralement de sa contribution un « juste retour ». S'il estime que le gouvernement fait trop peu avec les recettes qu'il perçoit, ou que lui-même ne reçoit pas assez de biens et services publics par rapport à sa contribution, ceci peut influencer négativement sa volonté de respecter ses obligations fiscales. Cette perception peut aussi jouer en matière individuelle. Ainsi, *a priori*, on peut penser que le niveau de fraude va être moins élevé lorsque le redevable peut établir un lien plus direct entre sa contribution et les prestations correspondantes.

On peut noter que les enquêtes d'opinion font apparaître globalement une insatisfaction marquée des Français par rapport au système fiscal. Ainsi, une enquête réalisée en 2000 montre que 26 % des personnes interrogées jugent le niveau des prélèvements obligatoires « insupportable » et 60 % le jugent « excessif ».

De plus, par rapport à la notion de « juste retour », l'enquête indique que près de 53 % des personnes sondées « ne connaissent pas vraiment l'utilisation des impôts qu'[elles paient] ».

Une enquête plus récente, réalisée par l'institut BVA pour le compte de l'Institut Paul DELOUVRIER<sup>19</sup>, vient confirmer ces constats.

Ainsi, il en ressort que près de 62 % des personnes interrogées ont une mauvaise opinion de la fiscalité et de la collecte des impôts, 21 % en ayant une très mauvaise opinion.



L'analyse des ressorts de la fraude permet donc de mettre en évidence la diversité des motivations qui sous-tendent les décisions de frauder. En particulier, elle montre bien que les questions de contrôle et de sanctions sont un enjeu important pour lutter contre la fraude, mais qu'elles doivent s'inscrire dans une perspective plus large et prendre en compte d'autres éléments comme la « soutenabilité » du prélèvement et le traitement global du contribuable par les administrations fiscales et sociales.

De plus, cette analyse confirme que, face à des ressorts de fraude variés, une réponse unique et standardisée de durcissement général des contrôles et des sanctions risque de manquer sa cible et même, dans certains cas, d'avoir des effets inverses à ceux recherchés. Au contraire, la lutte contre la fraude doit s'inscrire dans une stratégie plus large et plus diversifiée.

La sensibilité à l'équité et à l'égalité. Ces variables affichent des corrélations avec les comportements fiscaux. Si l'imposition des revenus est perçue comme un mécanisme de redistribution, il paraît logique le sentiment d'équité contribue à rendre compte des comportements de fraudes fiscales.

### **3. Méthodologie de recherche**

Nous nous appuyons pour ce faire sur une méthode expérimentale, qui permet d'observer les comportements de fraude fiscale dans un environnement contrôlé dans lequel les décisions ont des conséquences financières.

Nous avons la méthode d'expérimentation en laboratoire, la méthode des scénarios et la méthode d'incidence critique. La méthode d'expérimentation en laboratoire permet une observation directe des comportements de fraude. Ces expériences s'appuient sur une réplication de la tâche décisionnelle utilisée traditionnellement dans la littérature (Fortin, Lacroix et Villeval, 2007), (Alm, Cherry, Jones et McKee, 2010, 2012) : chaque participant de l'expérience doit librement déclarer le montant de son revenu, qui est taxé selon un taux connu à l'avance. Le montant des taxes ainsi calculées est soustrait du revenu avant versement à chaque participant de ses gains pour l'expérience. Le niveau de déclaration choisi constitue le comportement cible sur lequel portent les analyses.

Cependant, cette méthode ne permet pas de capter réellement le comportement de fraude fiscale et elle n'est pas extrapolable à l'ensemble de la population étudiée, en plus du coût exorbitant de sa mise en œuvre.

La méthode des scénarios, qui appartient aux techniques de recherche projectives (Malhotra, 2004, Lavorata, Nillès et Ponthier, 2005) consiste à décrire une situation où le sujet doit se mettre à la place de quelqu'un pour répondre au questionnaire. Cette méthode elle a été mise en œuvre dans les travaux de Bitner (1990), Folkes (1984) et de Tissot (2003). Cette méthode permet de mettre en œuvre assez facilement des manipulations compliquées et la validité interne des résultats est renforcée.

Dans la méthode des incidents critiques, la personne interrogée doit se souvenir d'une situation (situation de fraude ou de corruption) et ensuite répondre au questionnaire. Cette méthode est plus souvent utilisée en marketing pour résoudre des problèmes d'insatisfaction.

Nous avons choisi d'adopter la méthode des scénarios, car elle nous permet de manipuler facilement la variable *comportement fiscal* (ce qui n'aurait pas été le cas si nous avions opté

pour la méthode des incidents critiques) et d’obtenir une bonne validité interne de nos résultats.

### 3.1. L’étude qualitative

Pour pouvoir identifier les différents scénarios liés au comportement des contribuables à l’égard de la fraude fiscale, nous avons eu des entretiens semi-directifs avec cinq (5) experts en fiscalité dans le but d’approfondir la compréhension du thème de recherche. Aussi, avons-nous interviewé trois (3) responsables de cabinets spécialisés dans l’encadrement des contribuables (responsables de CGA) et deux (2) responsables fiscalistes de la DGI (direction générale des impôts). Un groupe de discussion a été mis en place également, afin de comprendre le comportement des contribuables visés par l’étude. Ce groupe avait pour objectif d’effectuer une étude exploratoire sur le sujet afin de mieux appréhender l’attitude des contribuables à l’égard de la fraude fiscale. Les participants ont été recrutés de façons directes dans les écoles supérieures d’Abidjan, d’après une banque de données personnelles. Le groupe était composé de dix (10) personnes soit huit (8) hommes et deux (2) femmes, étudiants, tout âgés compris entre 18 et 30 ans. Ces dix (10) personnes ont été réparties en deux sous-groupes de cinq (5) personnes.

### 3.2. Le plan d’expérience

Nous précisons que nous sommes dans une situation où le répondant est un contribuable qui doit déclarer son revenu. Pour le comportement fiscal, nous avons choisi de manipuler le niveau de déclaration de son revenu. Dans les conditions normales de déclaration ; de probabilité de contrôle et enfin de probabilité de dénonciation par les pairs.

Le plan d’expérience est présenté par la figure ci-dessous.

**Tableau 1 : Le plan d’expérience**

<b>Dans le scénario, le répondant est décrit comme étant un client, un contribuable qui doit payer ses impôts</b>	
<b>Situation du contribuable</b>	<b>Le comportement de fraude fiscale</b>
Cas 1 : présente une situation où le contribuable doit déclarer son revenu sachant que le montant déclaré sera taxé à 25 %.	La déclaration ou non-déclaration de la totalité de son revenu
Cas 2 : présente une situation où le contribuable pressent une forte probabilité de contrôle (assortie de sanctions en cas de fraude avérée). Le revenu déclaré est toujours imposé à 25 %.	La déclaration ou non-déclaration de la totalité de son revenu
Cas 3 : présente une situation où le contribuable se trouve dans un contexte de forte probabilité de dénonciation (assortie de sanctions en cas de fraude avérée). Le revenu déclaré est également imposé à 25 %.	La déclaration ou la non-déclaration de la totalité de son revenu

**Source : auteur**

### **3.3. Construction du scénario de comportement de fraude fiscale.**

La réalisation du scénario repose sur l'identification d'une situation problématique pour le contribuable (Lavorata, Nillès et Pontier, 2005). Pour ce fait, nous avons mené une série de huit entretiens qualitatifs avec les dirigeants de PME.

Nous avons pu identifier trois cas de figure mettant en scène des situations différentes :

Problèmes de déclaration des revenus, problème de contrôle par les agents de l'administration fiscale et problème de dénonciation par les pairs ;

- Le premier scénario présente la situation où le participant est obligé de payer ses impôts sur les revenus issus de son activité sans aucune contrainte.
- Le deuxième scénario décrit la situation où le participant doit payer ses impôts sur les revenus issus de son activité sachant qu'il existe une forte probabilité de contrôle par les agents du Fisc assortie de sanctions en cas de fraude avérée
- Le troisième scénario décrit une situation où le participant doit payer ses impôts sur des revenus issus de son activité dans un contexte de forte probabilité de dénonciation par des pairs.

L'origine du revenu qui est déclaré dans le cadre du jeu de fraude fiscale est l'une des dimensions les plus sensibles. Cet effet est largement documenté en économie expérimentale, qui montre une grande variabilité des comportements selon que la dotation initiale résulte de la rémunération d'une tâche préliminaire ou constitue une allocation « tombée du ciel » versée sans contrepartie aux participants de l'expérience. En matière de fraude fiscale, l'effet de ce choix sur les comportements de fraude est empiriquement très ambigu. Compte tenu de cette absence de consensus, nous privilégions l'option qui nous paraît la plus conforme aux comportements de fraude fiscale à l'extérieur de l'expérimentation en considérant un revenu issu de l'activité du contribuable.

#### **S1 : Déclaration délibérée**

On présente la situation où un individu tire son revenu de son activité. Il est demandé aux participants de se mettre à la place de ce contribuable. Les participants entrent ensuite dans la phase de déclaration. Il leur est demandé d'indiquer s'ils souhaitent déclarer la totalité ou une partie du revenu issu de leur activité qui serait considérée comme la valeur maximale imposée. Le taux d'imposition est fixe, commun à tous les participants, et cette tâche de déclaration n'est pas répétée. Le choix du taux est un autre paramètre sensible sur lequel la littérature est là encore divergente (Andreoni, Erard et Feinstein [1998] ; Blackwell [2002]), bien que l'essentiel des résultats tende à confirmer une fraude croissante due au taux d'imposition. En Côte d'Ivoire, le barème d'imposition sur les revenus est de 25 % pour les entreprises, de 20 % pour les personnes physiques et 30 % pour le secteur de la téléphonie mobile. Afin de nous en tenir à un paramétrage à la fois réaliste et laissant place à une certaine hétérogénéité des décisions de fraude, nous optons pour un taux d'imposition de 25 %, annoncé aux participants avant que l'exercice de déclaration ne commence. Il est important de souligner que nous avons décrit aux participants qu'il n'existe pas des systèmes de contrôle aléatoire sanctionnant la fraude fiscale. Ce choix paraît naturel s'agissant de l'étude des déterminants de la morale fiscale, qui s'exprime de manière d'autant plus épurée qu'aucun mécanisme institutionnel ne contraint la déclaration. Une fois cette phase terminée, le participant, après avoir lu le scénario, remplit le questionnaire.

## **S2 : Déclaration sous contrainte de contrôle**

On présente la situation où un individu tire son revenu de son activité. Il est demandé aux participants de se mettre à la place de ce contribuable. Cette situation se déroule dans un climat de forte probabilité de contrôle menée par l'administration fiscale et assortie de sanctions pour les cas de fraude avérée. Les participants entrent ensuite dans la phase de déclaration. Il leur est demandé d'indiquer s'ils souhaitent déclarer la totalité ou une partie du revenu issu de leur activité qui serait considérée comme la valeur maximale imposée. Le taux d'imposition est fixe, commun à tous les participants, et cette tâche de déclaration n'est pas répétée. Une fois cette phase terminée, le participant, après avoir lu le scénario, remplit le questionnaire.

## **S3 : Déclaration sous contrainte de dénonciation**

On présente la situation où un individu tire son revenu de son activité. Il est demandé aux participants de se mettre à la place de ce contribuable. Cette situation se déroule dans un climat de forte probabilité de dénonciation de la part de tiers assortie de sanctions en cas de confirmation de la fraude. Les participants entrent ensuite dans la phase de déclaration. Il leur est demandé d'indiquer s'ils souhaitent déclarer la totalité ou une partie du revenu issu de leur activité qui serait considérée comme la valeur maximale imposée. Le taux d'imposition est fixe, commun à tous les participants, et cette tâche de déclaration n'est pas répétée. Une fois cette phase terminée, le participant, après avoir lu le scénario, remplit le questionnaire.

## **3.4. La démarche quantitative**

### **3.4.1. Structure du questionnaire**

La principale contribution de cette expérience est d'incorporer les résultats de la littérature en psychométrie afin de mesurer l'attitude individuelle des participants à l'égard de la moralité. Sur la base des travaux en économie consacrés à la « morale fiscale » et à ses déterminants psychologiques, les dimensions retenues dans cette étude sont : la propension à se soumettre à une norme (le mimétisme social), l'éthique du dirigeant, l'équité perçue, l'empathie, la propension à ressentir honte et culpabilité et enfin le comportement de fraude fiscale. Pour chacune de ces dimensions, nous recourons à un questionnaire validé dans la littérature en psychométrie qui consiste à recueillir sur des échelles de Likert (réponses ordinales graduées par ordre croissant d'intensité selon un label fourni) la réaction des sujets vis-à-vis d'une série d'énoncés.

Pour chacun des cinq questionnaires, l'approche psychométrique est fondée sur des regroupements thématiques qui constituent des sous-échelles destinées à appréhender les traits de personnalité considérés suivant différentes dimensions.

### **3.4.2. Première collecte de données quantitative : la phase exploratoire**

L'objectif de cette première collecte de données est d'identifier la dimensionnalité, la fiabilité de nos instruments de mesure et ensuite de les réduire en supprimant les items les moins corrélés. Une analyse factorielle a été alors réalisée sur la base d'un questionnaire issu de la

littérature et de la phase qualitative. Les items retenus ont été administrés auprès de 154 participants choisis selon la méthode non probabiliste. Les données issues de cette première collecte ont l'objet d'une analyse en composante principale (ACP) avec rotation varimax pour permettre l'interprétation des facteurs. Les tests de Bartlett et de KMO ayant donné des résultats satisfaisants pour l'ensemble de nos échelles, nos données ont pu être considérées comme étant factorisables. Pour déterminer le nombre de facteurs, nous avons retenu les critères habituellement utilisés (critère de Kaiser et variance restituée). Une démarche itérative a été privilégiée en éliminant successivement les items qui avaient les caractéristiques suivantes : communalité inférieure à 0,5 ou reparti sur plusieurs dimensions (Churchil, 1979). Le coefficient alpha de Cronbach a ensuite permis d'évaluer la cohérence interne des construits.

### 3.4.3. Deuxième étude quantitative : la phase confirmatoire

L'objectif de cette phase confirmatoire est de vérifier la validité prédictive des construits et ensuite de tester les hypothèses. Pour ce faire une deuxième collecte de données a été effectuée. Ainsi, les items retenus à la suite de la première collecte ont été administrés à 253 participants. Une fois les données collectées, nous avons réalisé une analyse factorielle confirmatoire par la méthode des équations structurelles, à l'aide du logiciel LISREL. Afin d'évaluer la fiabilité, la validité convergente et discriminante. La méthode d'estimation retenue est celle du maximum de vraisemblance, considérée comme plus robuste.

## 4. Résultats et discussions (14 en Gras)

Nous avons procédé au test de mesure global de la recherche en établissant des corrélations entre l'ensemble des modèles de mesure validés ci-dessus.

Les qualités de ce modèle transparaissent dans les valeurs des indices d'ajustement :

**Tableau 2 : Indices d'ajustement du modèle de mesure global de la recherche**

Catégorie d'indices	Indices retenus	Valeurs de référence	Modèle initial
Indices absolus	AGFI	> 0,9	,775
	GFI	> 0,9	,821
	SRMR	< 0,05	,077
	RMSEA	< 0,08	,068
	<i>p</i>	> 0,05	,000
Indices incrémentaux	CFI	> 0,9	,828
	NFI	> 0,9	,797
Indices de parcimonie	Khi-2/ddl	< 5	2,158
	CAIC	< au CAIC du modèle saturé	4746,141 (11 178,629)

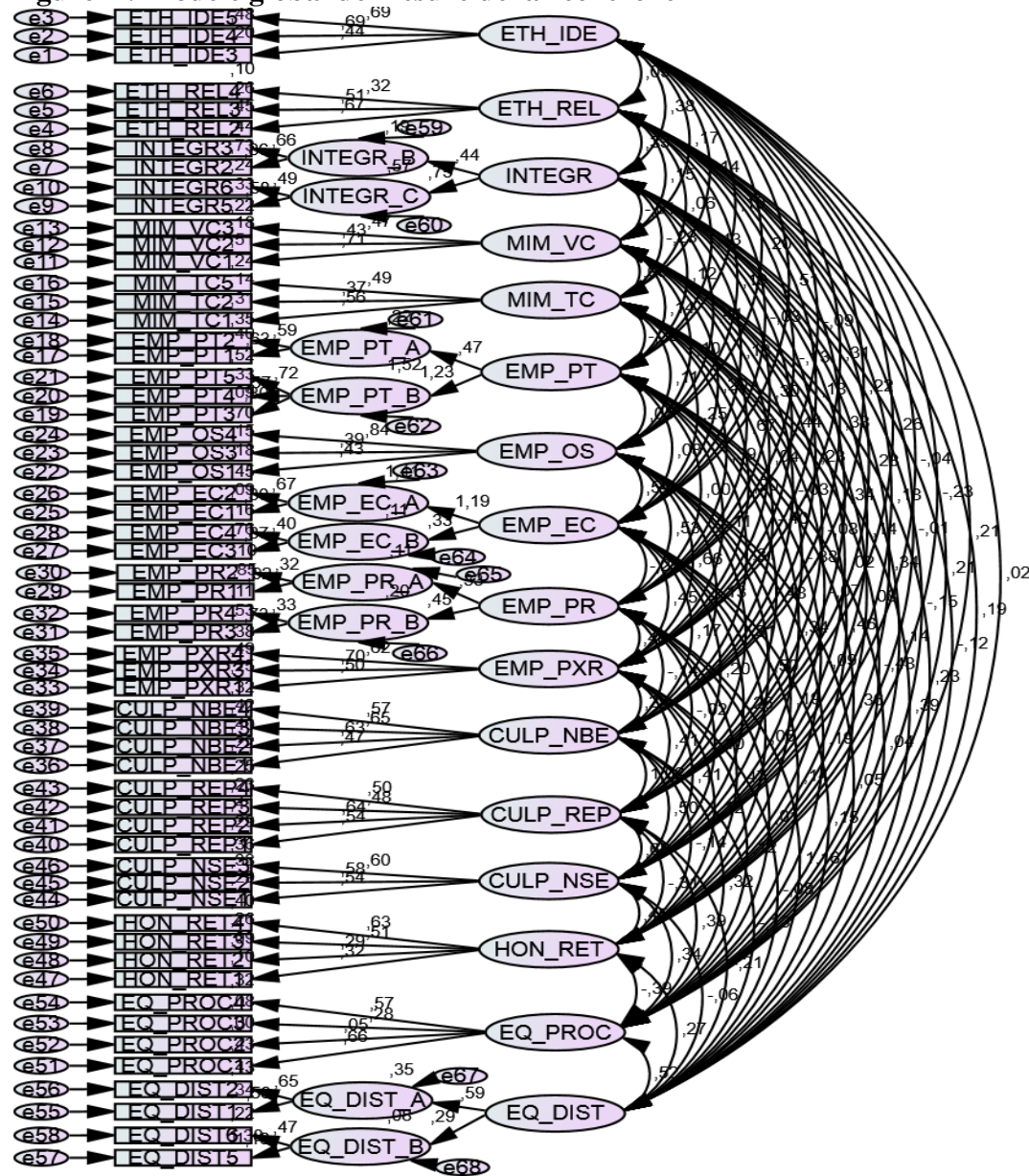
Source : Nos analyses sous AMOS 23

Les résultats relatifs à l'ajustement du modèle sont donnés dans le tableau 17. Les seuils des indices AGFI, GFI, CFI et NFI ont été revus à 0,8, car au sens de Roussel et alii (2002), une flexibilité doit être observée dans le cas de modèles complexes ; c'est-à-dire comportant une

multitude de variables manifestes, de variables latentes et par conséquent un nombre important de relations à tester.

La structure du modèle de mesure global de la recherche est la suivante :

**Figure 1 : Modèle global de mesure de la recherche**



Source : Nos analyses sous AMOS 23

La fiabilité et la validité des échelles de mesure ont ensuite été appréhendées (tableau 35). Il apparaît que les valeurs des coefficients appelés « rhô de Joreskog » excèdent toutes le seuil de 0,7 : on en conclut que les échelles utilisées sont fiables.

Au titre de la validité convergente, les valeurs des variances moyennes extraites (VME), en gras sur la diagonale, sont globalement supérieures à 0,5 : les énoncés/items sont fortement liés à leurs variables latentes respectives et les reflètent assez bien (Fornell et Larcker, 1981).

Enfin, les VME de chaque variable sont supérieures aux carrés des corrélations situées en deçà de la diagonale et/ou sur la même ligne. Ainsi, les variables se discriminent nettement selon Hair et alii (2006). La validité discriminante, entre les échelles de mesure, est donc vérifiée.

**Tableau 3 : Fiabilités et des validités convergente et discriminante des échelles de mesure**

Variables/ Dimensions	$\rho$ de Joreskög	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1. ETH_IDE	,823	(,606)															
2. ETH_REL	,705	,007	(,507)														
3. INTEGR	,746	,143	,111	(,522)													
4. MIM_VC	,859	,028	,022	,000	(,782)												
5. MIM_TC	,850	,020	,004	,051	,000	(,624)											
6. EMP_PT	,943	,009	,182	,014	,019	,082	(,610)										
7. EMP_OS	,827	,039	,037	,167	,011	,011	,002	(,656)									
8. EMP_EC	,810	,259	,000	,015	,039	,062	,007	,293	(,507)								
9. EMP_PR	,990	,007	,017	,093	,450	,151	,000	,279	,047	(,595)							
10. EMP_PXR	,949	,094	,033	,196	,001	,038	,011	,434	,198	,230	(,584)						
11. CULP_NBE	,803	,047	,145	,051	,001	,162	,095	,017	,029	,018	,085	(,582)					
12. CULP_REP	,896	,068	,078	,117	,007	,147	,231	,097	,039	,000	,168	,006	(,668)				
13. CULP_NSE	,721	,001	,032	,019	,000	,005	,117	,246	,067	,010	,172	,252	,466	(,613)			
14. HON_RET	,894	,051	,000	,118	,006	,216	,008	,034	,004	,221	,015	,019	,096	,200	(,746)		
15. EQ_PROC	,929	,045	,042	,022	,019	,230	,133	,036	,020	,000	,013	,104	,149	,112	,154	(,575)	
16. EQ_DIST	,945	,000	,034	,013	,054	,154	,001	,002	,023	,024	,006	,016	,043	,003	,075	,265	(,657)

Source : Nos analyses sous AMOS 23

A la suite de ces résultats des AFC, nous passons à l'analyse des hypothèses de recherche.

Le comportement de fraude fiscale et ses déterminants : les résultats des hypothèses de la recherche

Dans un premier temps, nous appréhendons le test de corrélation de Pearson et les conditions d'applications de la régression logistique binaire.

### Test de Pearson et Vérification des conditions de la régression logistique

Le tableau 4 récapitule les résultats du test de corrélation de Pearson :

**Tableau 4: Synthèse des corrélations de Pearson**

	ETH_IDE	ETH_RE_L	INTEGR	MIM_VC	MIM_TC	EMP_PT	EMP_OS	EMP_EC	EMP_PR	EMP_PX_R	CUL_P_N_BE	CULP_REP	CUL_P_NS_E	HON_RE_T	EQ_PRO_C	EQ_DIST
ETH_IDE Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	1															
ETH_RE_L Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	,116 ,066	1														
INTEGR Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	,154* ,014	,124* ,049	1													
MIM_VC Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	,138* ,029	,071 ,261	-,013 ,839	1												
MIM_TC Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	,094 ,138	,076 ,228	-,072 ,252	,049 ,440	1											
EMP_PT Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	,117 ,063	,259* ,000	,097 ,123	,100 ,112	-,158* ,012	1										
EMP_OS Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	,124* ,049	,150* ,017	,153* ,015	,051 ,419	,049 ,437	,004 ,951	1									
EMP_EC Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	,166** ,008	,071 ,263	,038 ,545	,098 ,122	,203** ,001	-,086 ,171	,231* ,000	1								
EMP_PR Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	-,001 ,983	-,021 ,745	,090 ,156	,163** ,010	,044 ,489	,132* ,035	,189* ,003	-,009 ,887	1							
EMP_PX_R Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	,225** ,000	,128* ,042	,168* ,007	,035 ,582	,103 ,102	,093 ,140	,374* ,000	,174* ,006	,178* ,004	1						
CUL_P_N_BE Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	,125* ,047	,234* ,000	,042 ,505	,003 ,966	-,215** ,001	,235* ,000	,123 ,051	,014 ,828	-,014 ,825	,206* ,001	1					
CUL_P_R_EP Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	,164** ,009	,157* ,013	,103 ,101	-,026 ,685	-,188** ,003	,256* ,000	,223* ,000	,005 ,936	,047 ,461	,237* ,000	,648* ,000	1				
CUL_P_N_SE Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	-,022 ,732	,075 ,234	,056 ,376	,039 ,540	-,042 ,511	,160* ,011	,305* ,000	,091 ,150	,112 ,075	,281* ,000	,305* ,000	,378** ,000	1			
HON_RE_T Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	-,080 ,204	-,005 ,935	,148* ,019	,067 ,286	,239** ,000	,038 ,543	,069 ,278	,121 ,054	,177* ,005	,070 ,264	-,068 ,281	-,187** ,003	,269* ,000	1		
EQ_PRO_C Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	,065 ,305	,123 ,051	-,081 ,199	,076 ,229	-,198** ,002	,109 ,083	,048 ,450	,054 ,392	,069 ,276	,022 ,732	,144* ,022	,155* ,013	,134* ,033	-,150* ,017	1	
EQ_DIST Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale)	,002 ,971	,063 ,319	,089 ,160	,052 ,411	,126* ,045	,119 ,059	,066 ,299	-,055 ,388	,277* ,000	-,029 ,643	-,065 ,303	-,064 ,311	-,020 ,747	,124* ,048	,160* ,011	1

\*. La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).



\*\* . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

Les corrélations entre variables indépendantes semblent bonnes pour prévenir le problème de multicollinéarité ; car deux variables indépendantes fortement corrélées sont susceptibles d’occasionner un problème de multicollinéarité.

La première condition à observer a donc été la multicollinéarité : les variables explicatives ne doivent pas présenter de fortes multicollinéarités (Gavard-Perret et *alii*, 2012). Nous l’avons vérifiée de deux manières : les corrélations, ne devant pas dépasser 0,70, et déterminées dans le tableau précédent et les valeurs de tolérance et de Variance Inflation Factor. *La tolérance* et la *Variance Inflation Factor (VIF)* calculée au niveau de chaque variable explicative doivent être respectivement « supérieures à 0,3 » et « inférieures à 3 ». Ce qui est effectivement le cas pour nos variables.

Tableau 5 : tolérance et de Variance Inflation Factor

Modèle	Statistiques de colinéarité	
	Tolérance	VIF
1		
(Constante)		
ETH_IDE	,841	1,189
ETH_REL	,828	1,208
INTEGR	,862	1,159
MIM_VC	,928	1,078
MIM_TC	,750	1,334
EMP_PT	,798	1,254
EMP_OS	,739	1,353
EMP_EC	,852	1,173
EMP_PR	,815	1,226
EMP_PXR	,742	1,348
CULP_NBE	,529	1,891
CULP_REP	,466	2,144
CULP_NSE	,654	1,529
HON_RET	,708	1,413
EQ_PROC	,835	1,198
EQ_DIST	,830	1,205

Source : Nos analyses sous SPSS 22

Il convient d’observer un certain nombre de conditions à remplir avant l’application de la régression multinomiale. L’une d’elles, que nous désignons par 2<sup>e</sup> condition, concerne la distribution des observations. Cependant, Desjardins J. (2005) avance que cette condition n’est pas indispensable dans le cas de régression logistique binaire.

### 3.2. Résultats des hypothèses de la recherche

Trois scénarios du comportement de fraude fiscale sont analysés dans cette thèse. Le 1<sup>er</sup> est relatif à la déclaration délibérée du montant de l’impôt par le répondant.

### 3.2.1. Scénario 1 : Lorsque le répondant déclare de lui-même son chiffre d'affaires donc l'impôt à payer (COMP\_FISC3)

La régression logistique effectuée dans cette première situation ou dans ce premier scénario indique globalement que les prédicteurs sélectionnés n'ont pas d'effet sur « la déclaration délibérée du montant de l'impôt à payer » à l'exception de la variable « CULP\_NSE » dont la significativité de son effet est de 0,009. Par conséquent, l'éthique, l'intégrité, le mimétisme, l'empathie, la culpabilité, la honte et l'équité ne peuvent inciter l'individu à déclarer ou non tout le chiffre d'affaires.

**Tableau 6 : Paramètres des résultats du comportement fiscal Scenario 1**

	B	E.S	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)	Intervalle de confiance 95 % pour EXP(B)	
							Inférieur	Supérieur
Pas 1 <sup>a</sup> ETH_IDE	,124	,142	,767	1	,381	1,132	,857	1,495
ETH_REL	-,131	,145	,807	1	,369	,878	,660	1,167
INTEGR	,033	,143	,055	1	,815	1,034	,782	1,368
MIM_VC	-,254	,138	3,391	1	,066	,776	,592	1,016
MIM_TC	-,089	,151	,344	1	,558	,915	,680	1,231
EMP_PT	,008	,145	,003	1	,955	1,008	,758	1,340
EMP_OS	,141	,157	,810	1	,368	1,151	,847	1,565
EMP_EC	-,010	,142	,005	1	,942	,990	,749	1,308
EMP_PR	-,194	,146	1,771	1	,183	,824	,619	1,096
EMP_PXR	-,113	,153	,540	1	,462	,893	,662	1,207
CULP_NBE	-,092	,182	,257	1	,612	,912	,638	1,303
CULP_REP	-,270	,194	1,940	1	,164	,764	,522	1,116
<b>CULP_NSE</b>	<b>,436</b>	<b>,166</b>	<b>6,866</b>	<b>1</b>	<b>,009</b>	<b>1,547</b>	<b>1,116</b>	<b>2,144</b>
HON_RET	-,231	,155	2,219	1	,136	,794	,586	1,076
EQ_PROC	-,096	,143	,451	1	,502	,908	,686	1,202
EQ_DIST	,187	,144	1,680	1	,195	1,205	,909	1,598
Constante	,108	,131	,678	1	,410	1,114		

a. Introduction des variables au pas 1 : ETH\_IDE, ETH\_REL, INTEGR, MIM\_VC, MIM\_TC, EMP\_PT, EMP\_OS, EMP\_EC, EMP\_PR, EMP\_PXR, CULP\_NBE, CULP\_REP, CULP\_NSE, HON\_RET, EQ\_PROC, EQ\_DIST.

**Source : nos analyses sous SPSS 22**

L'influence de la variable CULP\_NSE sur est positive : le coefficient de régression présent dans la colonne B et à la ligne correspondante vaut 0,436. Ce coefficient n'est en pratique difficilement interprétable, car seul son signe est positif : **ce qui traduit qu'une élévation du niveau de la variable CULP\_NSE entraîne une augmentation de la probabilité de déclaration délibérée du chiffre d'affaires exact et réel chez les personnes de l'échantillon.**

L'indicateur le plus expressif demeure le « Odds-ratio » ; il est donné par la colonne Exp (B). Concernant la seule variable significative, la valeur de ce coefficient est de 1,547 ; **autrement dit, CULP\_NSE multiplie par 1,547 la probabilité chez le dirigeant de déclarer de manière délibérée le chiffre d'affaires réellement obtenu afin que ce dernier soit taxé.**

L'équation est donnée par l'égalité :

$$\text{Log (Prob (Déclarer délib.)/[1-Prob (Déclarer délib.)])} = 0,108 + 0,436 * \text{CULP\_NSE.}$$

Par ailleurs, la statistique de Wald (**6,866**) associée à la variable **CULP\_NSE** est la plus élevée ; on peut donc affirmer qu'elle est la variable qui influence le plus la probabilité de déclarer délibérément le chiffre d'affaires exact.

Cette unique influence de la variable **CULP\_NSE** est la raison pour laquelle la variance expliquée de la variable dépendante reste faible : le coefficient **R-deux de Nagelkerke est de 0,095, soit 9,5 %**.

### 3.2.2. Scénario 2 : Lorsque le répondant déclare son chiffre d'affaires en cas de « forte probabilité de contrôle » (COMP\_FISC2)

Lorsque l'individu est conscient de l'existence d'une forte probabilité de contrôle, l'analyse des hypothèses dans ce cas de figure permet d'obtenir des résultats contenus dans le tableau suivant :

**Tableau 6 : Paramètres des résultats du comportement fiscal 2**

		B	E.S	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)	Intervalle de confiance 95 % pour EXP(B)	
								Inférieur	Supérieur
Pas 1 <sup>a</sup>	ETH_IDE	-,099	,160	,386	1	,535	,905	,661	1,239
	<b>ETH_REL</b>	<b>-,371</b>	<b>,171</b>	<b>4,715</b>	<b>1</b>	<b>,030</b>	<b>,690</b>	<b>,493</b>	<b>,964</b>
	INTEGR	-,233	,168	1,925	1	,165	,792	,569	1,101
	<b>MIM_VC</b>	<b>,594</b>	<b>,156</b>	<b>14,484</b>	<b>1</b>	<b>,000</b>	<b>1,810</b>	<b>1,334</b>	<b>2,458</b>
	MIM_TC	-,272	,180	2,271	1	,132	,762	,535	1,085
	EMP_PT	,243	,168	2,090	1	,148	1,275	,917	1,774
	EMP_OS	,208	,170	1,495	1	,221	1,231	,882	1,718
	<b>EMP_EC</b>	<b>,377</b>	<b>,169</b>	<b>4,940</b>	<b>1</b>	<b>,026</b>	<b>1,457</b>	<b>1,046</b>	<b>2,032</b>
	EMP_PR	-,005	,168	,001	1	,977	,995	,716	1,384
	EMP_PXR	,014	,185	,006	1	,938	1,014	,706	1,458
	CULP_NBE	,005	,206	,001	1	,980	1,005	,671	1,505
	<b>CULP_REP</b>	<b>,654</b>	<b>,230</b>	<b>8,104</b>	<b>1</b>	<b>,004</b>	<b>1,923</b>	<b>1,226</b>	<b>3,016</b>
	CULP_NSE	-,081	,187	,191	1	,662	,922	,639	1,329
	HON_RET	,100	,182	,302	1	,583	1,105	,774	1,578
	<b>EQ_PROC</b>	<b>,321</b>	<b>,169</b>	<b>3,612</b>	<b>1</b>	<b>,057</b>	<b>1,379</b>	<b>,990</b>	<b>1,920</b>
	EQ_DIST	,176	,163	1,154	1	,283	1,192	,865	1,642
	Constante	,734	,155	22,380	1	,000	2,084		

a. Introduction des variables au pas 1 : ETH\_IDE, ETH\_REL, INTEGR, MIM\_VC, MIM\_TC, EMP\_PT, EMP\_OS, EMP\_EC, EMP\_PR, EMP\_PXR, CULP\_NBE, CULP\_REP, CULP\_NSE, HON\_RET, EQ\_PROC, EQ\_DIST.

Source : nos analyses sous SPSS 22

Il faut remarquer que dans le scénario où l'individu perçoit une forte probabilité de contrôle, le nombre de variables impactant **significativement** la déclaration de son chiffre d'affaires

s'accroît de 3, passant d'une variable (CULP\_NSE) à 4 au total, en l'occurrence les variables « Ethique-Réaliste », « Mimétisme-Variabilité comportementale », « Empathie-Contagion émotionnelle » et « Culpabilité-Réparation ». La variable « CULP\_NSE » n'a aucun effet dans ce cas de figure.

Dans un premier temps, les signes des coefficients de régression sont analysés : hormis la dimension « Réaliste » de l'Ethique ayant un effet négatif, la variabilité comportementale, l'Emotion-contagion et la « Culpabilité-Réparation » ont des effets positifs sur la déclaration du chiffre d'affaires en cas de perception de forte probabilité de contrôle de la part du fisc.

Par conséquent, une élévation du niveau de ces trois variables entraîne une augmentation de la probabilité de déclarer son chiffre d'affaires exact en cas de forte probabilité de contrôle. A contrario, le coefficient de la dimension « Réaliste » étant négatif, une augmentation de cette variable suscite une réduction de la probabilité de déclarer son chiffre d'affaires dans ce même scénario.

Par ailleurs, nous avons analysé les valeurs atteintes par les Odds-ratios : ils sont de **1,810 ; 1,457 et 1,923 respectivement pour les effets de « la variabilité comportementale », « l'émotion-contagion » et « la culpabilité-réparation »**. En d'autres termes, la variabilité comportementale, l'émotion-contagion et la culpabilité-réparation multiplient respectivement par 1,810 ; 1,457 et 1,923 la probabilité de déclarer le chiffre d'affaires sous contrainte d'une perception de forte probabilité de contrôle chez le sujet déclarant.

Cependant, la valeur du Odds-ratio de la variable « Réaliste » est de 0,69 ; ce qui signifie que lorsqu'on passe d'un échelon de la variable à un échelon supérieur (les échelons étant codés de 1 à 5), la probabilité de déclarer son chiffre d'affaires baisse de 0,31 (soit 1-0,69), soit 31 %. L'équation obtenue est de la forme :

$$\text{Log}(\text{Prob}(\text{Déclarer} + \text{contrôle}) / (1 - \text{Prob}(\text{Déclarer} + \text{contrôle}))) = 0,734 - 0,371 * \text{ETH\_REL} + 0,594 * \text{MIM\_VC} + 0,377 * \text{EMP\_EC} + 0,654 * \text{CULP\_REP}$$

aussi la colonne indiquant la statistique de Wald montre que « la Variabilité comportementale » (MIM\_VC) détient la valeur la plus élevée (**14,484**) : ceci indique qu'elle est la valeur la plus influente parmi les variables indépendantes du modèle.

En retournant voir le tableau, si nous avons retenu le seuil de 10 %, la variable « Equité procédurale » (EQ\_PROC) ferait partie de l'équation et des facteurs influençant positivement la déclaration du chiffre d'affaires en cas de forte probabilité de contrôle.

Ces 4 prédicteurs expliquent près de 29,40 % des variations de ce 2<sup>e</sup> comportement, le coefficient **R-deux de Nagelkerke étant de 0,294**.

Nous sommes passé ensuite à l'analyse du 3<sup>e</sup> comportement fiscal.

### **3.2.3. Scénario 3 : Lorsque le répondant déclare son chiffre d'affaires en cas de « forte probabilité de dénonciation » (COMP\_FISC3)**

Dans cette mise en situation extrême, le répondant perçoit une forte probabilité de dénonciation en cas de faute avérée et les sanctions inhérentes peuvent être civiles, voire pénales. La présente situation semble spécifique ; ce qui est traduit à la lecture du tableau 39.

Il apparaît que dans ce 3<sup>e</sup> cas de figure, 6 variables influent sur la variable dépendante. Quatre d'entre elles, en l'occurrence « la Variabilité comportementale » (MIM\_VC), « Réceptivité proximale comportementale » (EMP\_PXR), « la Culpabilité\_Réparation » (CULP\_REP) et « l'Équité procédurale » (EQ\_PROC) exercent un effet significatif positif sur la déclaration du CA en cas de « forte probabilité de dénonciation ». Par contre, « l'intégrité » et « Réceptivité périphérique comportementale » influent significativement, mais négativement sur ce dernier comportement, les deux coefficients de régression étant négatifs (-0,401 et -0,391).

**Tableau 7 : Paramètres des résultats du comportement fiscal 3**

	B	E.S	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)	Intervalle de confiance 95 % pour EXP(B)	
							Inférieur	Supérieur
Pas 1 <sup>a</sup>								
ETH_IDE	,166	,150	1,226	1	,268	1,181	,880	1,585
ETH_REL	,227	,160	2,019	1	,155	1,255	,918	1,715
<b>INTEGR</b>	<b>-,401</b>	<b>,175</b>	<b>5,238</b>	<b>1</b>	<b>,022</b>	<b>,669</b>	<b>,475</b>	<b>,944</b>
<b>MIM_VC</b>	<b>,279</b>	<b>,154</b>	<b>4,274</b>	<b>1</b>	<b>,049</b>	<b>1,722</b>	<b>,977</b>	<b>1,788</b>
MIM_TC	-,242	,178	1,849	1	,174	,785	,554	1,113
EMP_PT	-,122	,168	,530	1	,467	,885	,637	1,230
EMP_OS	,252	,177	2,030	1	,154	1,287	,910	1,821
EMP_EC	,238	,162	2,154	1	,142	1,268	,923	1,742
<b>EMP_PR</b>	<b>-,391</b>	<b>,168</b>	<b>5,418</b>	<b>1</b>	<b>,020</b>	<b>,677</b>	<b>,487</b>	<b>,940</b>
<b>EMP_PXR</b>	<b>,367</b>	<b>,174</b>	<b>4,448</b>	<b>1</b>	<b>,035</b>	<b>1,444</b>	<b>1,026</b>	<b>2,031</b>
CULP_NBE	-,005	,193	,001	1	,981	,995	,681	1,454
<b>CULP_REP</b>	<b>,423</b>	<b>,216</b>	<b>4,813</b>	<b>1</b>	<b>,041</b>	<b>1,526</b>	<b>,998</b>	<b>2,332</b>
CULP_NSE	-,217	,195	1,239	1	,266	,805	,549	1,179
HON_RET	,329	,184	3,200	1	,074	1,390	,969	1,992
<b>EQ_PROC</b>	<b>,426</b>	<b>,164</b>	<b>6,746</b>	<b>1</b>	<b>,009</b>	<b>1,531</b>	<b>1,110</b>	<b>2,111</b>
EQ_DIST	,187	,159	1,376	1	,241	1,205	,882	1,647
Constante	,908	,158	33,189	1	,000	2,479		

a. Introduction des variables au pas 1 : ETH\_IDE, ETH\_REL, INTEGR, MIM\_VC, MIM\_TC, EMP\_PT, EMP\_OS, EMP\_EC, EMP\_PR, EMP\_PXR, CULP\_NBE, CULP\_REP, CULP\_NSE, HON\_RET, EQ\_PROC, EQ\_DIST.

**Source : nos analyses sous SPSS 22**

Les valeurs exponentielles de ces coefficients bêta, appelés aussi « Odds-ratio » sont plus expressives. En effet, en prenant les variables à effet positif dans le même ordre que précédemment, MIM\_VC, EMP\_PXR, CULP\_REP et EQ\_PROC, une accentuation d'une unité de chacune de ces variables permet de multiplier respectivement par 1,722 ; 1,444 ; 1,526 et 1,531 la déclaration du CA en cas de perception de forte dénonciation.

Alors qu'une accentuation d'un échelon de l'Intégrité et/ou du « Réceptivité périphérique comportementale » conduit à baisse de déclaration de CA respectivement de 0,331, soit 33,10 % et/ou de 0,323, soit 32,3 % de la probabilité de déclaration du CA en cas de probabilité de dénonciation.

L'équation correspondant est :

$$\text{Log} (\text{Prob} (\text{Déclarer} + \text{dénonciation}) / (1 - \text{Prob}(\text{Déclarer} + \text{dénonciation}))) = 0,908 - 0,401 * \text{INTEGR} + 0,279 * \text{MIM\_VC} - 0,391 * \text{EMP\_PR} + 0,367 * \text{EMP\_PXR} + 0,423 * \text{CULP\_REP} + 0,426 * \text{EQ\_PROC}.$$

Nous avons aussi identifié la variable la plus influente de cette équation en nous référant aux statistiques de Wald de chaque variable. Il apparaît que « l'Équité procédurale » présente la valeur la plus importante (6,746). **Nous en concluons donc que la variable la plus influente de l'équation de ce 3<sup>e</sup> scénario est l'Équité procédurale.**

Enfin, le pouvoir explicatif de ces variables est de 24 %, le coefficient de détermination **R-deux de Nagelkerke** valant **0,240**.

#### 4.1. Discussion des résultats

La décision de fraude telle que nous l'étudions ici ne concerne qu'un seul exercice fiscal, pendant lequel le contribuable détermine quel montant il va soustraire à l'imposition et faire face à deux états de la nature. Dans le premier cas l'administration ne détecte pas la fraude et son revenu disponible après impôt est plus élevé du fait de l'acte illégal entrepris. Dans le second cas, l'individu est découvert dans ses agissements frauduleux, reconnu coupable et puni, bénéficiera d'un niveau de revenu inférieur.

Nos résultats dans le premier scénario indiquent que parmi les prédicteurs sélectionnés seule la culpabilité (NSE) a de l'effet sur « la déclaration délibérée du montant de l'impôt à payé ». Ces travaux corroborent en partie les travaux pionniers comme ceux de (Gordon, 1989 ; Erard et Feinstein et al, 1994 ; Andreoni et al, 1998 ; [Scholz et Lubell, 1998 ; Alm et Torgler, 2006 ; Torgler et Shneider, 2007 ; 2009 ; Lagos-Penas et al, 2010], qui ont évalué le niveau de soumission fiscale effectivement observé. Il faut signaler que l'ensemble des variables comme l'honnêteté individuelle, la culpabilité et la honte ne peuvent inciter l'individu à déclarer délibérément tout ou non le chiffre d'affaires. Mais en présence du contrôle fiscal tel que présenté dans le deuxième scénario, montre que le contrôle fiscal est un outil élémentaire de lutte contre la fraude. En effet, le contrôle fiscal et les sanctions qui en découlent revêtent donc une fonction importante pour décourager la fraude fiscale.

Nos résultats montrent que les variables telles que la sensibilité à l'équité et à l'égalité ont des corrélations avec les comportements fiscaux. Si l'imposition des revenus est perçue comme un mécanisme de redistribution, il paraît logique que le sentiment d'équité contribue à rendre compte des comportements de fraude fiscale. Un certain nombre d'études ont souligné le lien positif qui relie perception de l'iniquité du système fiscal et fraude fiscale. Cependant, la nature de ce lien reste controversée. Ainsi n'est-il point possible de déterminer si la perception de l'iniquité engendre l'accentuation du phénomène de fraude ou si elle constitue simplement un moyen de justifier ce comportement illégal. Ce dernier point est d'ailleurs soutenu par le travail théorique de FALKINGER [1988]. Certaines études expérimentales se sont donc attachées à cette relation afin de tenter d'éclaircir la nature de ce lien. SPICER et BECKER [1980], mettent en exergue l'importance du sentiment d'équité ou d'iniquité sur les agissements des contribuables.

L'empathie cognitive et affective et le comportement de fraude fiscale du contribuable. Dans ce registre se positionnent les travaux de Calvet et al [2014], qui arpentent empiriquement la corrélation entre les comportements de fraude fiscale et les traits de personnalité liés aux

comportements moraux. Son approche se focalise sur l'effet du niveau d'empathie et sympathie. Nos résultats corroborent les travaux de Nicolas Jacquemet et al [2017].

La norme est en effet une règle implicite provenant d'un groupe social susceptible de prescrire « une marge de comportements » à adopter, Drozda-Senkowska [2004]. Cette norme dépend elle-même du contexte social, et est renforcée par la présence d'observateurs. Cette composante pourrait ainsi capturer la dimension publique de la moralité, par laquelle propension à ressentir la honte et soumission à la norme vont de pair.

Toutefois, la culpabilité renvoie à un sentiment survenant dans un contexte privé, tandis que la honte quant à elle, résulte d'une réaction à un événement qui se déroule dans un contexte public [Cohen, Wolf, Panter et Insko, 2011]. Nos résultats montrent que la culpabilité influence le plus la soumission à la fraude fiscale. Au regard des travaux existant, nos résultats vont dans le même sens que les travaux de [Cohen, 2010 ; Cohen et al, 2011, Cohen et al, 2012, Cohen et al, 2013].

A l'opposé de cette mouvance, d'autres recherches ont arpenté un autre sentier à même d'expliquer le comportement de fraude fiscale : celui basé sur les attitudes motivationnelles en liaison avec l'équité fiscale, la fraude fiscale et l'honnêteté fiscale. Avec pour dessin de dresser une typologie des contribuables sur la base de combinaisons issues des liaisons existantes entre les attitudes motivationnelles d'une part et d'autres facteurs psychologiques et sociodémographiques d'autre part.

Les motivations s'acquiescer de l'impôt ou, au contraire à frauder reflètent les attitudes motivationnelles personnelles de l'individu. Cinq attitudes motivationnelles sont identifiées comme incitant à la coopération ou non avec l'administration. Selon, Brathwaite [2003] les cinq dimensions fondamentales sont : l'engagement [commitment], la capitulation [capitulation], la résistance [résistance], le désengagement [désengagement] et le jeu [game playing]. L'engagement matérialise un fort sentiment d'appartenance sociale à la communauté. Dans les travaux en fiscalité, l'identité sociale, voir l'identification à une ou plusieurs catégories et donc le sentiment d'appartenance à une communauté est le déterminant fondamental de l'honnêteté fiscale [Rechberger et al, 2009 b ; Taylor, 2003 ; Wenzel, 2002, 2004]. A ce titre, l'impôt est une contribution au bien-être commun.

## **5. Conclusion et résumé**

L'objet de ce papier était de proposer une perspective plus large, en mesurant le lien entre les comportements de fraude fiscale et un éventail de mesures des traits de personnalité issue de la littérature en psychométrie. Pour atteindre cet objectif, nous avons mené une recherche exploratoire qualitative afin d'une part, de mieux cerner les traits de personnalité qui entrent en ligne de compte dans l'étude de comportement des contribuables à l'égard de la fraude fiscale, et d'autre part, d'identifier tous les scénarios possibles auxquels ils sont confrontés.

A l'issue de cette première enquête exploratoire, nous avons procédé à la mise en œuvre du protocole expérimental, qui a consisté à mettre le contribuable dans une situation de déclaration de ses revenus où il avait la possibilité de manipuler le niveau de déclaration de son revenu, dans les conditions normales de déclaration, de probabilité de contrôle et enfin de probabilité de dénonciation. Dès que le choix de déclaration est opéré, le contribuable est soumis à un questionnaire pour mesurer les traits de personnalité. Une analyse en composante principale

exploratoire réalisée conduit à dégager sept (7) composantes aux réponses observées dans les questionnaires de personnalité : deux composantes liées à la culpabilité et à la honte, une autre à l'aspect de l'équité perçue, deux composantes reliées à l'empathie affective et cognitive et enfin deux composantes liées aux aspects publics de la moralité comme l'éthique et l'intégrité. Les tests statistiques des traits de personnalité avec les comportements de fraude fiscale observés dans l'expérimentation conduisent à des résultats intéressants. La propension à ressentir l'empathie affective et cognitive augmente la soumission fiscale, ce qui souligne la dimension sociale des comportements de moralité fiscale. L'aptitude psychologique qui consiste à envisager l'effet de ses propres actions sur la situation et les sentiments des autres joue un rôle important dans ce type de décision de frauder. Cette corrélation indique que le degré d'empathie des contribuables vis-à-vis des institutions fiscales constitue un levier d'action sur l'efficacité du système de prélèvement.

L'un des problèmes que présente ce travail réside dans le nombre de variables utilisées pour mesurer les traits de personnalité. En effet, pour ne pas administrer un questionnaire trop long, nous avons fait le choix d'un nombre limité de variables. Limitant par ce fait, la portée explicative de ce travail. Cela pourrait constituer une voie de recherche prometteuse.

Pour des recherches futures, il serait intéressant de tester des variables comme la religion, le crime et la perception du système de taxation par les contribuables. De même, des variables associées au type de gouvernement, comme la liberté économique ou le degré de démocratie des pays, la transparence et la confiance des usagers à l'égard de l'Administration fiscale. Il serait aussi intéressant de tester plus directement l'effet des instruments des autorités fiscales tels que le taux d'enquêtes et les pénalités pour diminuer l'évasion sur la taxe morale.

### Références bibliographiques

- ALLINGHAM M. G. et SANDMO A. [1972], "Income tax evasion: a theoretical analysis", *Journal of Public Economics*, 1, p. 323-338.
- ALM J. et TORGLER B. [2006], "Culture differences and tax morale in the United States and in Europe", *Journal of Economic Psychology*, 27 (2), p. 224-246.
- ALM J., CHERRY T. L., JONES M. et MCKEE M. [2012], "Social programs as positive inducements for tax participation", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 84 (1), p. 85-96.
- ALM J., CHERRY T. L., JONES M. et MCKEE M. [2010], "Taxpayer information assistance services and tax compliance behavior", *Journal of Economic Psychology*, 31 (4), p. 577-586.
- ALM J., JACKSON B. R. et MCKEE M. [1992], "Estimating the determinants of taxpayer compliance with experimental data", *National Tax Journal*, 45 (1), p. 107-114.
- ALM J., MCCLELLAND G. H. et SCHULZE W. D. [1992], "Why do people pay taxes?", *Journal of Public Economics*, 48 (1), p. 21-38.
- ANDREONI J., ERARD B. et FEINSTEIN J. [1998], "Tax compliance", *Journal of Economic Literature*, 36 (2), p. 818-860.
- AQUINO K. et REED II A. [2002], "The self-importance of moral identity", *Journal of Personality and Social Psychology*, 83 (6), p. 1423-1440.
- ARIELY D. [2012], *The (honest) truth about dishonesty*, HarperCollins.



BACHNER-MELMAN R., BACON-SHNOOR N., ZOHAR A. H., ELIZUR Y. et EBSTEIN R. P. [2009], "The psychometric properties of the revised self-monitoring scale (RSMS) and the concern for appropriateness scale (CAS) in Hebrew", *European Journal of Psychological Assessment*, 25 (1), p. 815.

BLACKWELL C. [2002], "A meta-analysis of tax compliance experiments", Annual Meeting of Public Choice Society and Economic Science Association, San Diego.

BOWLES S., GINTIS H. et OSBORNE M. [2001], "The determinants of earnings: A behavioral approach", *Journal of Economic Literature*, 39 (4), p. 1137-1176.

BOYLAN S. J. [2010], "Prior audits and taxpayer compliance: Experimental evidence on the effect of earned versus endowed income", *Journal of the American Taxation Association*, 32 (2), p. 73-88.

BOYLAN S. J. et SPRINKLE G. B. [2001], "Experimental evidence on the relation between tax rates and compliance: The effect of earned vs. endowed income", *Journal of the American Taxation Association*, 23 (1), p. 75-90.

BRACHT J. et REGNER T. [2013], "Moral emotions and partnership", *Journal of Economic Psychology*, 39, p. 313-326.

BÜHREN C. et KUNDT T. C. [2013], "Worker or Shirker-Who Evades More Taxes? A Real Effort Experiment", Joint Discussion Paper Series in Economics, No. 26-2013.

BUSS A. H. et PERRY M. [1992], "The Aggression Questionnaire", *Journal of Personality and Social Psychology*, 63 (3), p. 452-459.

CALVET R. C. et ALM J. [2014], "Empathy, sympathy, and tax compliance", *Journal of Economic Psychology*, 40, p. 62-82.

CARNEIRO P., HANSEN K. T. et HECKMAN J. J. [2003], "Estimating Distributions of Treatment Effects with an Application to the Returns to Schooling and Measurement of the Effects of Uncertainty on College", National Bureau of Economic Research.

CHARNESS G. et DUFWENBERG M. [2006], "Promises and Partnership", *Econometrica*, 74 (6), 15791601.

CHERRY T. L., FRYKBLUM P. et SHOGREN J. F. [2002], "Hardnose the dictator", *American Economic Review*, 92 (4), p. 1218-1221.

COHEN T. R. [2010], "Moral emotions and unethical bargaining: The differential effects of empathy and perspective taking in deterring deceitful negotiation", *Journal of Business Ethics*, 94 (4), p. 569-579.

COHEN T. R., PANTER A. T. et TURAN N. [2012], "Guilt proneness and moral character", *Current Directions in Psychological Science*, 21 (5), p. 355-359.

COHEN T. R., PANTER A. T., TURAN N., MORSE L. et KIM Y. [2013], "Agreement and similarity in self-other perceptions of moral character", *Journal of Research in Personality*, 47 (6), p. 816-830.

COHEN T. R., WOLF S. T., PANTER A. T. et INSKO C. A. [2011], "Introducing the GASP scale: a new measure of guilt and shame proneness", *Journal of Personality and Social Psychology*, 100 (5), p. 947966.

CRONBACH L. [1951], "Coefficient alpha and the internal structure of tests", *Psychometrika*, 16 (3), p. 297-334.

DAVIS M. H. [1980], A multidimensional approach to individual differences in empathy, American Psychological Association.

DROZDA-SENKOWSKA E. [1999], *Psychologie sociale expérimentale*, Paris, Armand Colin.

EDELE A., DZIOBEK I. et KELLER M. [2013], "Explaining altruistic sharing in the dictator game: The role of affective empathy, cognitive empathy, and justice sensitivity", *Learning and individual differences*, 24, p. 96-102.

ERARD B. et FEINSTEIN J. S. [1994], "Honesty and evasion in the tax compliance game", *The RAND Journal of Economics*, 25 (1), p. 1-19.

FORTIN B., LACROIX G. et VILLEVAL M. C. [2007], "Tax evasion and social interactions", *Journal of Public Economics*, 91 (11), p. 2089-2112.

FRANCIS L. J. [2007], "Introducing the New Indices of Religious Orientation (NIRO): Conceptualization and measurement", *Mental Health, Religion & Culture*, 10 (1), p. 585-602.

FRIEDLAND N., MAITAL S. et RUTENBERG A. [1978], "A simulation study of income tax evasion", *Journal of Public Economics*, 10 (1), p. 107-116.

GORDON J. P. F. [1989], "Individual morality and reputation costs as deterrents to tax evasion", *European Economic Review*, 33 (4), p. 797-805.

GREINER B. [2015], "Subject pool recruitment procedures: organizing experiments with ORSEE", *Journal of the Economic Science Association*, 1 (1), p. 1-12.

HAIR Jr J. F., WOLFINBARGER M., MONEY A. H., SAMOUEL P. et PAGE M. J. [2015], *Essentials of business research methods*, New York, Routledge.

HELMREICH R. et STAPP J. [1974], "Short forms of the Texas Social Behavior Inventory (TSBI), an objective measure of self-esteem", *Bulletin of the Psychonomic Society*, 4 (5), p. 473-475.

ISAAC M. R. et WALKER J. M. [1988], "Communication and free-riding behavior: The voluntary contribution mechanism", *Economic inquiry*, 26 (4), p. 585-608.

JACQUEMET N., JOULE R.-V., LUCHINI S. et SHOGREN J. F. [2009], "Earned Wealth, Engaged Bidders? Evidence from a second price auction", *Economics Letters*, 105 (1), p. 36-68.

JACQUEMET N., LUCHINI S., MALEZIEUX A. et SHOGREN J. F. [2015], "Tax evasion under Oath", Mimeo.

JOHNSON M. A. [1989], "Concern for appropriateness scale and behavioral conformity", *Journal of Personality Assessment*, 53 (3), p. 567-574.

KING S. et SHEFFRIN S. M. [2002], "Tax evasion and equity theory: An investigative approach", *International Tax and Public Finance*, 9 (4), p. 505-521.

KIRCHLER E., MUEHLBACHER S., HOELZL E. et WEBLEY P. [2009], "Effort and aspirations in tax evasion: Experimental evidence", *Applied Psychology*, 58 (3), p. 488-507.

KROLL S., CHERRY T. L. et SHOGREN J. F. [2007], "The impact of endowment heterogeneity and origin on contributions in best-shot public good games", *Experimental Economics*, 10 (4), p. 411-428.

LAGO-PEÑAS I. et LAGO-PEÑAS S. [2010], "The determinants of tax morale in comparative perspective: Evidence from European countries", *European Journal of Political Economy*, 26 (4), p. 441-453.

LENNOX R. D. et WOLFE R. N. [1984], "Revision of the self-monitoring scale", *Journal of Personality and Social Psychology*, 46 (6), p. 1349-1364.

LEWICKI R. J., SAUNDERS D. M. et BARRY B. [2007], *Negotiation: Readings, exercises, and cases* (5th ed.). Boston, McGraw Hill/Irwin.

LOCKWOOD P. L., SEARA-CARDOSO A. et VIDING E. [2014], "Emotion regulation moderates the association between empathy and prosocial behavior", *PloS one*, 9 (5), Article e96555.

LUTTMER E. F. et SINGHAL M. [2014], "Tax morale", *Journal of Economic Perspectives*, 28 (4), p. 149168.

MAZAR N., AMIR O. et ARIELY, D. [2008], "The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance", *Journal of Marketing Research*, 45 (6), p. 633-644.

MILLER M. L., OMENS R. S. et DELVADIA R. [1991], "Dimensions of social competence: Personality and coping style correlates", *Personality and Individual Differences*, 12 (9), p. 955-964.

MITTONE L. [2006], "Dynamic behaviour in tax evasion: An experimental approach", *The Journal of Socio-Economics*, 35 (5), p. 813-835.

MUEHLBACHER S. et KIRCHLER E. [2009], "Origin of endowments in public good games: The impact of effort on contributions", *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 2 (1), p. 59-67.

MYSZKOWSKI N., STORME M., ZENASNI F. et LUBART, T. [2014], "Appraising the duality of selfmonitoring: Psychometric qualities of the Revised Self-Monitoring Scale and the Concern for Appropriateness Scale in French", *Canadian Journal of Behavioural Science/Revue canadienne des sciences du comportement*, 46 (3), p. 387- 396.

- OCDE. [2013], "What drives tax morale?", OECD Tax and Development Programme, Paris, OECD. [http://www.oecd.org/ctp/tax-global/TaxMorale\\_march13.pdf](http://www.oecd.org/ctp/tax-global/TaxMorale_march13.pdf)
- RENIERS R. L., CORCORAN R., DRAKE R., SHRYANE N. M. et VÖELLM B. A. [2011], "The QCAE: A questionnaire of cognitive and affective empathy", *Journal of Personality Assessment*, 93 (1), p. 8495.
- ROSENBERG M. [1965], *Society and adolescent child*. Princeton, Princeton University Press.
- SABINI J., SIEPMANN M., STEIN J. et MEYEROWITZ M. [2000], "Who is embarrassed by what?", *Cognition & Emotion*, 14 (2), p. 213-240.
- SCHOLZ J. T. et LUBELL M. [1998], "Trust and taxpaying: Testing the heuristic approach to collective action", *American Journal of Political Science*, 42 (2), p. 398-417.
- STOBER J. [2001], "The social desirability scale-17 (SDS17): convergent validity, discriminant validity, and relationship with age", *European Journal of Psychological Assessment*, 17 (3), p. 222-232.
- SWOPE K. J., CADIGAN J., SCHMITT P. M. et SHUPP R. [2008], "Personality preferences in laboratory economics experiments", *The Journal of Socio-Economics*, 37 (3), p. 998-1009.
- THOMAS K. D. [2015], "The Psychic Cost of Tax Evasion", *Boston College Law Review*, 56, p. 617-670.
- TOOKE W. S. et ICKES W. [1988], "A measure of adherence to conventional morality", *Journal of Social and Clinical Psychology*, 6 (3-4), p. 310-334.
- TORGLER B. [2002], "Speaking to theorists and searching for facts: Tax morale and tax compliance in experiments", *Journal of Economic Surveys*, 16 (5), p. 657-683.
- TORGLER B. et SCHNEIDER F. [2007], "What shapes attitudes toward paying taxes? Evidence from multicultural European countries", *Social Science Quarterly*, 88 (2), p. 443-470.
- TORGLER B. et SCHNEIDER F. [2009], "The Impact of Tax Morale and Institutional Quality on The Shadow Economy", *Journal of Economic Psychology*, 30 (2), p. 228-245.
- TORGLER B., SCHNEIDER F. et SCHALTEGGER C. A. [2010], "Local autonomy, tax morale, and the shadow economy", *Public Choice*, 144 (1), p. 293-321.
- WAHL I., MUEHLBACHER S. et KIRCHLER E. [2010], "The impact of voting on tax payments", *Kyklos*, 63 (1), p. 144-158.
- WOLFE R. N., LENNOX R. D. et CUTLER B. L. [1986], "Getting along and getting ahead: Empirical support for a theory of protective and acquisitive self-presentation", *Journal of Personality and Social Psychology*, 50 (2), p. 356-361.
- YODER K. J. et DECETY J. [2014], "Spatiotemporal neural dynamics of moral judgment: a high-density ERP study", *Neuropsychologia*, 60, p. 39-45. ZIZZO D. J. et FLEMING P. [2011], "Can experimental measures of sensitivity to social pressure predict public good contribution?", *Economics Letters*, 111 (3), p. 239-242