



Chaire Desjardins
en finance responsable

par

Lyne Latulippe

Risque de réputation et transparence fiscale : un pas vers une prise de décision fiscalement responsable ?

CAHIER DE RECHERCHE



UNIVERSITÉ DE
SHERBROOKE

Préambule

La gestion financière responsable vise la maximisation de la richesse relative au risque dans le respect du bien commun des diverses parties prenantes, actuelles et futures, tant de l'entreprise que de l'économie en général. Bien que ce concept ne soit pas en contradiction avec la définition de la théorie financière moderne, les applications qui en découlent exigent un comportement à la fois financièrement et socialement responsable. La gestion responsable des risques financiers, le cadre réglementaire et les mécanismes de saine gouvernance doivent pallier aux lacunes d'un système parfois trop permissif et naïf à l'égard des actions des intervenants de la libre entreprise.

Or, certaines pratiques de l'industrie de la finance et de dirigeants d'entreprises ont été sévèrement critiquées depuis le début des années 2000. De la bulle technologique (2000) jusqu'à la mise en lumière de crimes financiers [Enron (2001) et Worldcom (2002)], en passant par la mauvaise évaluation des titres toxiques lors de la crise des subprimes (2007), la fragilité du secteur financier américain (2008) et le lourd endettement de certains pays souverains, la dernière décennie a été marquée par plusieurs événements qui font ressortir plusieurs éléments inadéquats de la gestion financière. Une gestion de risque plus responsable, une meilleure compréhension des comportements des gestionnaires, des modèles d'évaluation plus performants et complets intégrant des critères extra-financiers, l'établissement d'un cadre réglementaire axé sur la pérennité du bien commun d'une société constituent autant de pistes de solution auxquels doivent s'intéresser tant les académiciens que les professionnels de l'industrie. C'est en mettant à contribution tant le savoir scientifique et pratique que nous pourrons faire passer la finance responsable d'un positionnement en périphérie de la finance fondamentale à une place plus centrale. Le développement des connaissances en finance responsable est au cœur de la mission et des intérêts de recherche des membres tant du Groupe de Recherche en Finance Appliquée (GReFA) de l'Université de Sherbrooke que de la Chaire Desjardins en finance responsable.

La finance responsable (ou durable) vise donc notamment à développer des modèles, des produits et des services ainsi qu'à orienter les marchés financiers et les décisions en matière de fiscalité dans une perspective durable et responsable. À cet effet, les Professeur(e)s Frank Coggins, Claudia Champagne et Lyne Latulippe ont publié en 2018 aux Éditions *Thompson Reuters* un recueil de textes s'intitulant « Éléments de la finance responsable : une approche multidimensionnelle ». Ce collectif contribue à mieux définir et délimiter la finance responsable en la décroissant dans une perspective multidimensionnelle. Il regroupe des textes d'universitaires de différentes disciplines ainsi que de spécialistes de l'industrie financière, propose des pistes pour tendre vers une meilleure finance, vers une finance plus responsable. Le présent cahier de recherche constitue l'un des textes (chapitres) tirés de ce collectif.

Risque de réputation et transparence fiscale : un pas vers une prise de décision fiscalement responsable?

Lyne Latulippe*

1. Introduction – Les planifications fiscales	443
2. Planifications fiscales, impact et facteurs	446
2.1 Évaluation du phénomène des planifications fiscales, effet pour les entreprises.	446
2.2 Fiscalité et bonne gouvernance	449
2.3 Fiscalité et risque de réputation	451
3. Normes de transparence et fiscalité	453
3.1 Représenter les positions fiscales incertaines dans les états financiers.	453

* Professeure au département de fiscalité de l'École de gestion de l'Université de Sherbrooke. L'auteure tient à remercier Rebecca Martel et Julie St-Cerny-Gosselin pour leur soutien dans la préparation de ce texte, ainsi que la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques.

3.2 Normes de déclaration d'information pays par pays	458
4. Conclusion	462
Bibliographie.	463

1. INTRODUCTION – LES PLANIFICATIONS FISCALES

Conceptualiser l'impôt sur le revenu des entreprises uniquement comme une dépense permet de justifier des décisions de gestion visant à mettre en place des planifications pour réduire ce coût. Cette perspective a dominé jusqu'à la fin du siècle dernier, les dirigeants et les actionnaires s'intéressant peu à l'importance de l'impôt des sociétés en tant que contribution à la société en général ou comme partie intégrante de la responsabilité sociale des entreprises. Ainsi, les planifications fiscales sont devenues un outil courant pour réduire la charge d'impôt, entraînant un profit plus élevé et un meilleur rendement pour les actionnaires, du moins à court terme. Les cas de certaines multinationales récemment médiatisés sont venus mettre en lumière le fait qu'avec les planifications fiscales, celles-ci arrivaient à diminuer considérablement leur charge fiscale, certaines d'entre elles la réduisant presque à zéro.

La planification fiscale a connu un essor considérable au cours des 30 dernières années. Sur le plan international, l'OCDE a estimé que 4 à 10 % des recettes fiscales issues de l'impôt des sociétés sont perdues annuellement en raison de planification visant à transférer des bénéfices imposables dans des juridictions à très faible imposition, ce qui représentait en 2014 une somme de 100 à 240 milliards de dollars américains (OECD, 2015). Le fait que la situation fiscale des entreprises est relativement opaque, même pour les administrations fiscales qui n'ont accès qu'à une partie de l'information et non à toutes les ramifications des planifications fiscales, permet une grande latitude pour les dirigeants en matière de décision fiscale. Dans les faits, très peu d'informations fiscales sont disponibles dans les états financiers, et les déclarations de revenus (qui ne sont pas publiques) ne contiennent que certaines bribes d'informations relatives aux mécanismes de minimisation des impôts mis en place.

Au cours de la dernière décennie, des mouvements sociaux ont mis au jour certains scandales fiscaux où des entreprises ayant recours à des techniques fiscales, particulièrement dans un

contexte international, réduisaient considérablement leur charge fiscale. Alors que dans les années 1990, les départements de fiscalité des entreprises étaient parfois qualifiés de centres de profit, depuis le début des années 2000, le concept de risque fiscal a pris de l'importance. L'intérêt médiatique et les mesures pour accroître la transparence fiscale ont pour effet de modérer le recours aux planifications fiscales, créant un contrepoids à l'objectif de réduction de la charge fiscale. Les organismes de réglementation financière ont exprimé la nécessité d'informer davantage les investisseurs sur les risques fiscaux qui sont courus par les entreprises, particulièrement lorsqu'elles font de la planification fiscale. Par ailleurs, les groupes de pression ont invoqué la nécessité que les entreprises soient plus transparentes quant à leur contribution fiscale dans les pays où elles font affaire (Starbucks au Royaume-Uni est un tel exemple¹).

Les entreprises voient maintenant la nécessité de gérer ce risque fiscal pour éviter de payer plus d'impôt que ce qui est requis, donc de bien gérer leur charge fiscale. Les régimes fiscaux permettent, de façon légale, de faire de la planification très agressive soit une planification qui respecte la lettre de la loi, mais qui peut ne pas être conforme à son esprit ou même contourner l'objectif de certaines dispositions fiscales ou en abuser². Par ailleurs, les conséquences financières découlant du refus d'une planification qui est jugée abusive par l'administration fiscale peuvent être relativement faibles et ne pas constituer un réel frein pour contrer les planifications fiscales (Larin *et al.*, 2006). Cependant, plus récemment, le risque de réputation auquel les entreprises s'exposent si elles font l'objet de scandale fiscal médiatisé est venu tempérer les intentions de réduction de la charge fiscale. De plus, le risque fiscal est accru par les obligations récentes en matière de transparence fiscale qui ont suivi les scandales comme celui d'Enron aux États-Unis ou Starbucks au Royaume-Uni ou encore Apple, Google et Amazon. Les entreprises et leurs conseillers n'ont généralement pas adopté le discours de « comportement socialement responsable » en matière de fiscalité. Toutefois, en considérant la question des planifications fiscales sous

1. Simon NEVILLE, Zoe WOOD et Simon BOWERS, « UK Uncut Targets Starbucks Over Tax », *The Guardian*, 18 octobre 2012, en ligne : <<https://www.theguardian.com/business/2012/oct/18/uk-uncut-targets-starbucks-tax>>.

2. La planification fiscale inclut tout un spectre de stratégies, allant de celles qui sont tout à fait légitimes jusqu'à celles qui respectent la lettre de la loi mais non l'esprit, soit l'évitement fiscal abusif. Entre les deux extrêmes, on retrouve les planifications audacieuses et agressives. Dans tous les cas, il faut distinguer ce phénomène de l'évasion fiscale qui fait plutôt référence à un non-respect de la loi.

l'angle des risques de réputation, ils reconnaissent que certains comportements peuvent être perçus par le public comme étant répréhensibles. Les groupes de pression et certains chercheurs (Dowling, 2014 ; Christensen et Murphy, 2004 ; Avi-Yonah, 2014 ; Allard, dans le présent ouvrage) relient l'impôt et la responsabilité sociale des entreprises.

Ainsi, les entreprises et leurs dirigeants se retrouvent à devoir concilier d'une part les pressions sociales croissantes pour le paiement de ce qui est considéré comme une juste part d'impôt et le rendement attendu par les investisseurs. Les investisseurs font donc partie intégrante de l'équation et leurs attentes en matière de rendement peuvent encourager les entreprises à adopter des comportements favorisant la planification fiscale agressive pour dégager des rendements plus élevés, du moins à court terme. Ces investisseurs, lorsqu'ils portent leur chapeau de citoyen, peuvent eux-mêmes dénoncer le comportement de certaines entreprises en matière de planification fiscale.

Dans le cadre d'une réflexion sur la fiscalité responsable, ce chapitre analyse le rôle de la divulgation d'information reliée aux affaires fiscales des entreprises. L'opacité des affaires fiscales des sociétés a contribué à la prolifération des planifications fiscales. Du point de vue des parties prenantes, la transparence offre une image plus précise de la situation d'une entreprise. Cependant, du point de vue des entreprises, une plus grande transparence, qu'elle découle de scandales médiatiques ou de normes de divulgation d'information, peut avoir pour effet d'accroître les risques fiscaux dont particulièrement les risques de réputation.

L'impact des planifications sur le rendement, la valeur et les risques des entreprises est ainsi étroitement lié à la possibilité pour les parties prenantes de comprendre et d'évaluer la situation fiscale d'une entreprise, donc d'avoir accès à l'information pour faire cette appréciation. Dans un premier temps, si les dirigeants justifient les décisions d'évitement fiscal par les attentes des investisseurs, le présent chapitre présentera sommairement certains travaux de recherche portant sur l'impact de la planification fiscale agressive sur le rendement et sur la valeur des actions. Il en ressort que l'impact n'est pas aussi clair que les dirigeants peuvent le croire. De plus, la gouvernance, les risques fiscaux et les risques de réputation découlant de la perception des parties prenantes de la situation fiscale des entreprises viennent mitiger ces résultats.

Dans un deuxième temps, certains mécanismes mis en place en raison des pressions populaires et du regard médiatique insistant sur la transparence des affaires fiscales des entreprises seront présentés. Plus spécifiquement, des mesures récentes ont été mises en place pour résorber au moins partiellement le problème de l'asymétrie de l'information entre les entreprises et les investisseurs d'une part, puis entre les entreprises et les administrations fiscales d'autre part. Le chapitre ne peut faire une analyse exhaustive des mesures récentes mises en place à travers le monde en matière de transparence fiscale, mais il évoquera certains développements qui répondent partiellement aux revendications pour une plus grande transparence fiscale. Dans une première section, il sera question d'une norme comptable (américaine et IFRS) qui précise la façon dont les positions fiscales incertaines (incluant ainsi les planifications fiscales) sont quantifiées et divulguées dans les états financiers et de son influence sur les obligations fiscales. Par la suite, l'origine de la norme de divulgation d'information pays par pays sera présentée ainsi que sa matérialisation plus récente dans une recommandation de l'OCDE.

2. PLANIFICATIONS FISCALES, IMPACT ET FACTEURS

Les planifications fiscales sont généralement justifiées en se basant strictement sur l'obligation des dirigeants d'entreprises de dégager le meilleur rendement possible pour les actionnaires. Les planifications fiscales permettent de réduire le coût fiscal ou la dépense d'impôt. Les entreprises ayant recours à la planification fiscale réduisent effectivement leur charge fiscale sans compromettre leur bénéfice comptable. Ainsi, ces entreprises réduisent leur taux effectif d'impôt sous les taux statutaires, ce qui leur permet de dégager un meilleur rendement. Selon les études, l'effet des planifications fiscales sur la valeur des actions de sociétés cotées en bourse est cependant variable. Par ailleurs, considérant que le recours aux planifications fiscales est moindre que ce qui serait attendu, des études se sont attardées à identifier ce qui peut expliquer ce phénomène de « under-sheltering » ou influencer les décisions en matière de planification fiscale (Gallemore *et al.*, 2014).

2.1 Évaluation du phénomène des planifications fiscales, effet pour les entreprises

Les recherches sur les effets des planifications fiscales et l'ampleur de la réduction de l'impôt payé sont relativement récentes et

elles se butent au manque d'informations fiscales, qu'il s'agisse de données au niveau des entreprises ou encore de données agrégées. Des recherches portent sur l'impact des planifications fiscales sur les profits ou sur la valeur des actions des entreprises, alors que d'autres adoptent plutôt une méthodologie visant à évaluer la perte des recettes fiscales qui en découle pour les gouvernements.

Bien que nous nous attardions plus spécifiquement aux études au niveau des entreprises afin de faire le lien entre responsabilité des entreprises, gouvernance et fiscalité, il est intéressant de noter au passage certains travaux qui tentent d'estimer les pertes fiscales des gouvernements. En effet, les pertes de recettes fiscales sont le corolaire de la réduction de la charge fiscale des entreprises et elles sont certainement l'une des raisons de l'intérêt médiatique et populaire sur la question de l'évitement fiscal. Il est ardu de chiffrer la perte des recettes fiscales en raison des planifications fiscales. D'une part, il faut isoler l'effet de celles-ci en s'en remettant à la comparaison avec une situation contre-factuelle et d'autre part, l'accessibilité à des données fiscales agrégées pertinentes est très limitée (St-Cerny-Gosselin, 2016).

Dans un contexte de planification fiscale internationale, l'OCDE s'intéresse particulièrement à la partie de cette perte des recettes fiscales engendrée par des planifications visant le transfert de profit dans des juridictions à fiscalité plus favorable sans réellement transférer d'activité. Clausing (2015) a démontré que la localisation des profits est effectivement beaucoup plus sensible que celle des activités réelles à l'écart entre les taux d'imposition. D'ailleurs, l'OCDE ne considère pas le transfert de profit accompagné d'activités réelles comme un problème, bien qu'il puisse tout de même être effectué pour des raisons fiscales. Parmi les différentes tentatives pour quantifier le phénomène, l'OCDE a estimé entre 100 et 240 milliards de dollars américains la perte de recettes fiscales globales annuellement attribuable à l'érosion de l'assiette fiscale en raison du transfert de profit entre juridictions (OECD, 2015). Si ce montant ne constitue qu'une estimation, il donne tout de même une idée de l'ampleur du phénomène.

En ce qui concerne l'effet des planifications fiscales sur le rendement des entreprises elles-mêmes, il est également difficile à analyser. En effet, l'identification des planifications fiscales utilisées et mises en place dans les entreprises serait requise, et cette information est généralement confidentielle. Les recherches utilisent donc

des mesures indirectes, soit principalement l'écart entre le taux statutaire et le taux effectif d'impôt des entreprises. La planification fiscale a généralement pour effet de réduire le revenu imposable sans réduire le bénéfice comptable créant ainsi un écart entre le taux effectif d'impôt et le taux statutaire. Il est possible toutefois que cet écart mesure autre chose ; il pourrait par exemple être dû en partie à la manipulation du bénéfice comptable.

Si l'on considère l'effet strictement pour les entreprises, la recherche démontre que des économies substantielles sont réalisées au moyen de la planification fiscale puisqu'elle réduit leur impôt payé (Wilson, 2009). En ce sens, les planifications fiscales sont généralement assimilées à une activité créatrice de valeur et la recherche démontre qu'elle est, en effet, associée à une meilleure performance des entreprises (Rego, 2003).

Les recherches se sont intéressées plus particulièrement aux planifications d'inversion aux États-Unis. Ces planifications ont pour objectif de faire détenir une entreprise américaine par une société mère non américaine afin de réduire la charge fiscale, particulièrement au moment du rapatriement des profits. Ces planifications font généralement l'objet d'une annonce publique et il est alors possible d'étudier l'effet spécifique pour les entreprises qui ont procédé à une inversion. Ainsi, les recherches ont entre autres démontré que la mise en place d'une stratégie d'inversion a été associée à un taux effectif d'impôt plus faible par la suite (Seida et Wempe, 2004) et, donc, à des économies d'impôt pour ces entreprises.

Aussi, les entreprises qui ont des activités multinationales ont plus d'opportunités de planifications fiscales et celles-ci y ont donc davantage recours que les entreprises qui ont des activités strictement nationales (Desai et Hines, 2012). Dans le contexte canadien, Deslandes et Landry (2014) ont démontré que les grandes sociétés publiques ont un risque d'agressivité fiscale presque trois fois plus élevé que les sociétés publiques de plus petite taille qui ont moins d'activités internationales. Dans cette recherche, le risque d'agressivité fiscale est défini comme la différence entre le taux effectif et le taux statutaire, une expression qui reconnaît implicitement que la planification fiscale peut n'expliquer qu'une partie de cet écart.

Par ailleurs, en ce qui concerne les rendements futurs des entreprises qui font de la planification fiscale, Katz *et al.* (2013) ont démontré que les firmes qui sont agressives du point de vue de la

fiscalité présentent des rendements futurs moindres que les autres firmes. Leur étude indique que les économies d'impôt découlant de la planification fiscale agressive ne sont pas nécessairement investies de façon productive dans l'entreprise afin d'accroître les rendements futurs.

Concernant l'impact des planifications fiscales agressives sur la valeur des actions, certaines recherches ont conclu que la mise en place de celles-ci n'engendre pas nécessairement une croissance dans la valeur des actions. Ainsi, une étude a souligné qu'il n'est pas démontré que les inversions sont associées à une croissance de la valeur des actions à la suite de l'annonce de l'implantation de cette stratégie (Cloyd, Mills et Weaver, 2003). Les auteurs indiquent « [t]hese results suggest that the benefits of inversion are either not obvious to market participants, or are offset by other costs » (*Ibid.*, p. 106). Particulièrement, l'impact d'une inversion sur la valeur des actions est supérieur pour les sociétés qui sont hautement financées (Desai et Hines, 2002). La réaction du marché concorde ainsi avec le fait que les sociétés américaines hautement financées ont un revenu imposable diminué par des intérêts élevés et ne tirent pas avantage du crédit pour impôt étranger lors du rapatriement des profits d'une filiale étrangère.

Si les dirigeants considèrent comme nécessaire de faire de la planification fiscale pour réduire le plus possible les coûts d'impôt, on devrait s'attendre à observer un très haut niveau de planification fiscale. Alors que l'utilisation des planifications fiscales est démontrée, certains travaux ont toutefois noté un phénomène de « under-sheltering » (Gallemore *et al.*, 2014). La recherche s'est donc intéressée aux facteurs qui peuvent expliquer ce phénomène.

2.2 Fiscalité et bonne gouvernance

Certains arguent qu'il est du devoir des dirigeants de mettre en place des planifications fiscales afin de réduire la charge fiscale et permettre un meilleur rendement au bénéfice des actionnaires. Cependant, plus récemment des arguments ont été évoqués pour soutenir l'importance de tenir compte davantage des conséquences négatives qui peuvent découler des planifications fiscales. Cette position peut aller jusqu'à réclamer que les entreprises et leurs dirigeants agissent de façon responsable socialement dans leur prise de décision fiscale. Selon Chaffee (2017), bien que l'obligation fiduciaire des dirigeants d'entreprise requière que ceux-ci voient principalement à

l'augmentation des profits pour les actionnaires, entre autres par la réduction de la charge fiscale, cela ne signifie pas de saisir toutes les opportunités pour réduire l'impôt payé. On pourrait considérer qu'il existe une vision étroite de la fiscalité responsable, qui reconnaît que les planifications fiscales représentent un risque, dont celui de réputation advenant la médiatisation de ces techniques de planification. Une approche plus large de la fiscalité responsable requiert toutefois que les entreprises aient un comportement responsable afin qu'elles « paient leur juste part d'impôt » et contribuent ainsi à la société qui leur permet d'exister et de faire des affaires (Sikka, 2011).

Un courant de recherche est plutôt associé à l'approche étroite de la responsabilité fiscale et dissocie la planification fiscale des questions de bonne gouvernance en s'intéressant à l'influence du respect de principes de bonne gouvernance sur le recours aux planifications fiscales ainsi que sur leur effet. Une approche de gestion de risques requiert ainsi que les entreprises se soucient de la conformité aux règles fiscales. Elles doivent s'assurer que leurs activités et transactions tiennent compte du fait qu'en l'absence d'une certaine planification fiscale, il est possible qu'elles subissent une imposition excessive, voire une double imposition particulièrement dans les situations internationales. Dans ce courant, la bonne gouvernance n'est pas contradictoire avec la mise en place de planifications fiscales, même agressives. Une entreprise qui a mis en œuvre des principes de bonne gouvernance de façon générale verra l'effet positif des planifications fiscales sur la valeur bonifiée des actions. Ainsi, Wilson note que « [i]n general, the results are consistent with the assertion that tax sheltering is a wealth-creating activity for shareholders, but that this benefit is mitigated for firms with poor corporate governance » (Wilson, 2009, p. 992). Par ailleurs, d'autres recherches démontrent que lorsque certains éléments associés à une meilleure gouvernance sont présents, la valeur de la firme est associée positivement à l'évitement fiscal, mais de façon marginale et peu significative, alors que pour les firmes ne présentant pas ces éléments, la relation n'est pas significative. (Desai et Dharmapala, 2009, p. 542)

Concernant les coûts d'agence, Desai et Dharmapala (2006) ont soulevé que le manque de transparence des affaires fiscales peut entraîner les dirigeants à prendre des décisions qui ne sont pas nécessairement bénéfiques aux actionnaires, particulièrement pour tirer des avantages personnels en matière de rémunération par exemple. Ils soulignent que dans ce cas, les actionnaires auront ten-

dance à accorder moins de valeur à la planification fiscale, mais que des mécanismes de gouvernance peuvent réduire les coûts d'agence³. On peut penser que la divulgation d'information en matière de planification fiscale dans les états financiers pourrait aussi avoir cet effet, puisqu'elle diminue l'asymétrie d'information entre les dirigeants et les actionnaires.

2.3 Fiscalité et risque de réputation

Deslandes et Landry (2014) soulignent que la sensibilité à la réaction des parties prenantes face à des planifications fiscales est moindre en raison de la confidentialité des affaires fiscales. « À notre avis, il appert que ces sociétés sont sensibles à la perception qu'a le public en général à leur égard quand il s'agit de dimensions importantes socialement, mais qu'elles sont moins responsables quand les comportements qu'elles adoptent risquent moins de se retrouver dans les médias à cause du caractère confidentiel de l'information comme l'est la fiscalité. » (Deslandes et Landry, 2014, p. 26)

Les événements récents contraignent toutefois certaines entreprises à prendre en compte la perception du public vis-à-vis de certaines planifications fiscales. Ces entreprises réagissent généralement en maintenant un discours de gestion de risque qui inclut l'impact de la perception des parties prenantes comme étant un risque de réputation accru par les révélations médiatiques. Plusieurs développements récents dans les médias ont mis l'accent sur des planifications fiscales abusives ayant permis à des multinationales de payer très peu ou pas du tout d'impôt. Certains cas, tels que celui de Starbucks au Royaume-Uni, ont illustré l'impact que pourraient avoir de tels scandales sur la réputation d'une entreprise, ce qui pourrait entraîner une baisse d'achalandage. Certains travaux de recherche se sont intéressés à l'impact de la médiatisation de scandales fiscaux comme constituant un risque pour les entreprises.

Selon Hanlon et Slemrod (2009), la médiatisation de scandales de planification fiscale nuit au rendement des entreprises, et ce, de façon plus marquée pour les entreprises de détail. Ainsi, les consommateurs peuvent avoir une réaction négative les amenant à « boycotter » certains produits lorsqu'ils apprennent que l'entreprise a pris part à des planifications fiscales agressives. Dans leur étude, un

3. Toutefois, selon Wahab (2012), « corporate governance mechanisms do not appear to moderate agency costs associated to tax planning ».

effet négatif moindre est observé pour les entreprises ayant un taux d'imposition effectif (TIE) plus élevé que la moyenne. Ainsi, les entreprises qui paient de l'impôt à un taux plus élevé que la moyenne sont moins pénalisées lorsqu'un événement relatif à leur planification fiscale fait l'objet de nouvelles dans les médias. On pourrait le dire à l'inverse : les entreprises qui sont trop agressives en matière de planification fiscale, donc celles ayant un faible TIE, sont plus susceptibles de subir un impact négatif.

Par ailleurs, qu'en est-il de la durée de l'impact de la médiatisation de scandales, par exemple l'utilisation d'abris fiscaux ? Bien qu'un impact négatif à court terme (trois jours) soit observé par Gallemore *et al.* (2014), ceux-ci notent également que cet effet est nul après 30 jours. Ainsi, la réaction négative sur le marché ne serait que de courte durée. De plus, ils concluent également que bien que la divulgation de scandales de planification fiscale puisse faire en sorte que les entreprises restreignent le niveau d'agressivité de leur planification fiscale par la suite, cela n'est pas observé dans leur analyse. En effet, ils mentionnent que la médiatisation de l'utilisation d'un abri fiscal par une entreprise n'est pas suivie par une réduction de l'évitement fiscal par cette entreprise.

En bref, le respect de principes de bonne gouvernance et une bonne gestion des risques, incluant les risques de réputation, peuvent tout de même permettre la mise en place de planifications fiscales plus ou moins agressives et l'opacité des affaires fiscales des entreprises peut permettre d'adopter des comportements plus agressifs tout en mitigeant ces risques. Malgré ces résultats, les entreprises demeurent sensibles au risque que certaines transactions fiscales soient révélées au grand jour, particulièrement les entreprises de commerce au détail.

Dans la première section, nous avons fait ressortir que les entreprises ont recours à des planifications fiscales même si cela n'est pas aussi prononcé que ce à quoi on pourrait s'attendre en considérant uniquement le rendement des actionnaires. Les recherches ont démontré l'utilisation de planifications fiscales, particulièrement dans le contexte des entreprises multinationales, ainsi que leur effet sur le rendement et sur la valeur des actions des sociétés publiques, effet qui peut être positif, mais qui varie aussi selon d'autres facteurs, dont le respect de principes de bonne gouvernance. L'accroissement du risque de réputation dû à la médiatisation de scandales fiscaux milite en faveur d'une considération plus grande de la perception des

planifications fiscales par les parties prenantes dans la prise de décision des entreprises, même si les résultats de certaines recherches indiquent que l'effet négatif peut être de courte durée. Ainsi, bien qu'une vision étroite de la fiscalité responsable domine toujours, la préoccupation pour la perception du public oblige les entreprises à gérer différemment leur prise de décisions en matière fiscale. Toutefois, un manque de transparence persiste, ce qui empêche les parties prenantes, incluant les investisseurs, les consommateurs et les administrations fiscales, de comprendre la situation fiscale des entreprises et d'agir en conséquence.

Dans la prochaine partie, à travers l'exemple de deux normes, nous verrons que l'émergence de certaines mesures favorise une plus grande transparence des affaires fiscales des entreprises. Ces normes obligent les entreprises à divulguer des informations fiscales dans les états financiers ou dans leur déclaration de revenus. Bien qu'elles demeurent des solutions partielles à l'asymétrie d'information entre l'entreprise et les parties prenantes, elles pourraient avoir pour effet d'accroître la pression pour l'adoption de comportements fiscaux socialement responsables.

3. NORMES DE TRANSPARENCE ET FISCALITÉ

3.1 Réfléter les positions fiscales incertaines dans les états financiers

En 2006, le Financial Accounting Standards Board (FASB) des États-Unis a innové en adoptant une norme pour la comptabilisation plus systématique des avantages fiscaux incertains dans les états financiers à la suite du scandale Enron⁴. « The Enron case suggests the need for more disclosure regarding the sources of book versus tax differences, if not some substantive corporate tax reform. » (Gravelle, 2003, p. iv) Une norme comptable a ainsi été élaborée pour accroître la transparence des états financiers quant aux planifications fiscales agressives. Par la suite, cette norme a également permis aux administrations fiscales de concevoir un outil pour avoir accès à plus d'information en lien avec les planifications fiscales.

4. FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB), *Interpretation No. 48 of Financial Accounting Standard 109*, juin 2006 (FIN 48).

Le choc externe créé par la chute d'Enron⁵ a eu de sérieuses répercussions, entre autres en mettant en doute la fiabilité et la transparence des états financiers. Les problèmes dans l'affaire Enron étaient multiples et incluaient la manipulation du bénéfice comptable, mais les planifications fiscales agressives constituaient l'un d'entre eux. En effet, des rapports ont démontré qu'Enron s'appuyait sur de nombreuses stratégies agressives de planification fiscale pour réduire son revenu imposable sans réduire son revenu comptable. Le cabinet comptable qui était l'auditeur d'Enron et fournissait également des services non liés à la vérification de l'entreprise a été dissous à la suite de ces révélations. Ce cabinet a été critiqué pour n'avoir pas correctement audité les états financiers et ainsi avoir fourni une image faussée de la situation financière de la société.

En tant que tel, cet événement a marqué le début d'une nouvelle ère pour la transparence fiscale. En raison des nombreux problèmes identifiés à la suite du cas d'Enron (et à d'autres scandales par la suite), différents acteurs ont suggéré diverses solutions (Gravelle, 2003). Parmi celles-ci, la loi *Sarbanes-Oxley*⁶, adoptée en 2002 et ayant entre autres pour objectif d'améliorer l'indépendance des auditeurs, a restreint les services qu'une firme peut fournir à un client d'audit. Cependant, elle ne contenait aucune restriction générale en ce qui concerne les services fiscaux. Les cabinets d'audit peuvent ainsi continuer à fournir des services fiscaux sous réserve de l'approbation par le comité de vérification⁷.

En ce qui concerne la transparence et les normes comptables, le FASB a publié une norme comptable (FIN 48) en 2006. Cette norme prévoyait un moyen plus systématique de déclarer des avantages fiscaux incertains dans les états financiers. Ce faisant, elle constituait un changement majeur dans la façon de comptabiliser une provision pour impôt dans les états financiers. En effet, avant FIN 48, les états financiers ne mentionnaient pas précisément comment comptabiliser les risques fiscaux liés à la planification fiscale. Les investisseurs et les autres utilisateurs des états financiers disposaient de très peu d'informations sur les risques financiers courus en raison du refus potentiel d'une planification fiscale agressive par les autorités fiscales.

5. David THEATER, « Scandal of Crashed Company's Tax Evasion », *The Guardian*, 14 février 2003.

6. *Sarbanes-Oxley Act of 2002*, Pub. L. No. 107-204, 116 Stat. 745.

7. *Ibid.*, art. 201.

Dans le cadre de cette nouvelle norme comptable, les entreprises qui produisent leurs états financiers selon les principes comptables américains doivent comptabiliser chaque position fiscale incertaine. Une réserve doit être calculée en fonction du risque financier associé à la possibilité que la position fiscale soit rejetée avec succès par une administration fiscale. Bien que les composantes de la réserve ne soient pas détaillées dans l'état financier, l'auditeur doit préparer une feuille de travail expliquant le calcul du montant comptabilisé. Ce document contient des informations sur le niveau de risque couru par la société pour chaque position fiscale incertaine, y compris la planification fiscale. Cette feuille de travail n'est pas accessible au public, mais les professionnels de la fiscalité affirment qu'elle pourrait être utilisée par l'administration fiscale et devenir une « feuille de route » lors des vérifications fiscales (Dolan, 2010). Certains experts, universitaires et professionnels ont qualifié cette nouvelle norme de « game-changer » en la décrivant comme « le changement le plus important dans la comptabilité des impôts sur le revenu au cours de la dernière décennie » (notre traduction) (Blouin *et al.*, 2011, p. 2). Plusieurs ont anticipé que, en plus d'augmenter la transparence, cette norme réduirait l'agressivité dans la planification fiscale, car une réserve élevée pourrait avoir un impact négatif sur la valeur d'une société.

Selon une étude produite à la suite de la mise en œuvre de cette nouvelle norme (FAF, 2012), le niveau de détail et d'uniformité des états financiers concernant les positions fiscales incertaines s'est amélioré. Par contre, l'information n'est pas toujours totalement comparable, et les notes sur les positions fiscales incertaines aux états financiers produits selon les principes comptables américains (US GAAP) ne contiennent pas toutes le même niveau de détail. De plus, l'information n'est pas nécessairement un bon indicateur des flux monétaires. Les coûts pour se conformer à cette norme n'ont généralement pas été excessifs, et les investisseurs ont indiqué que l'information était utile dans leur prise de décision.

Quant à l'impact indirect de cette norme sur le niveau d'agressivité des planifications fiscales, le fait de devoir mettre une provision dans les états financiers et de ne pas pouvoir immédiatement reconnaître les bénéfices d'une planification fiscale pourrait rendre la planification fiscale agressive moins attirante. Certaines recherches ont démontré qu'une croissance des provisions a été observée après la mise en vigueur de cette nouvelle norme, laissant ainsi penser que tous les risques n'apparaissaient pas correctement dans les états

financiers auparavant (Hoi, 2013). Par contre, bien qu'une augmentation de l'impôt payable soit constatée, il n'est pas possible de dire spécifiquement s'il s'agit d'une conséquence de la réduction des planifications fiscales agressives.

Cette norme comptable est rapidement devenue un outil important pour l'administration fiscale américaine. Ainsi, en 2010, l'Internal Revenue Service (IRS), prenant note que l'information concernant les positions fiscales incertaines devait dorénavant être préparée avec précision dans les feuilles de travail, a mis en place l'annexe *Schedule UTP*⁸. Cette annexe doit être remplie et transmise avec la déclaration fiscale américaine pour divulguer les positions fiscales incertaines. Ainsi, chaque position doit être décrite succinctement et présentée dans un ordre croissant d'importance, et les positions fiscales représentant plus de 10 % du total de la provision doivent être présentées distinctement. Une fois qu'une société a comptabilisé une réserve selon FIN 48, l'IRS peut tirer parti de l'information préparée aux fins de cette norme. Plutôt que d'attendre d'avoir accès à l'information pendant le processus de vérification fiscale, l'IRS a exigé cette information de manière préemptive pour réduire l'asymétrie de l'information entre les contribuables et les autorités fiscales. En outre, étant donné que les sociétés (ou leurs vérificateurs) doivent maintenant préparer cette information à des fins comptables, le problème des coûts de conformité accrus n'est plus un argument valable contre cette divulgation.

L'International Accounting Standards Board (IASB) a tardé à élaborer la norme internationale en matière de comptabilisation des positions fiscales incertaines, mais finalement en juin 2017, la norme 12 IASB ainsi que l'interprétation IFRIC 23 ont été émises⁹. Le principe est similaire à celui de FIN 48, chacune des positions fiscales doit être analysée séparément. De même, il est nécessaire d'apprécier le risque en ne tenant pas compte du risque de vérification. Les sociétés doivent évaluer le niveau de risque des positions fiscales en se demandant quelles sont les probabilités que l'administration fiscale conteste avec succès une planification dans la mesure où celle-

8. INTERNAL REVENUE SERVICE, *Form 1120 Uncertain Tax Position Statement*, pour les années d'imposition depuis 2010 pour les sociétés ayant des actifs de plus de 10 millions \$ US.

9. NORMES INTERNATIONALES D'INFORMATION FINANCIÈRE, IAS 12 « Impôts sur le résultat ». Le 7 juin 2017, l'IFRS Interpretations Committee de l'International Accounting Standards Board (IASB) a publié une interprétation, *IFRIC 23 – Uncertainty over Income Tax Treatments*.

ci possède toute l'information en lien avec cette planification. Cependant, la méthode pour quantifier le risque est différente. En bref, selon la norme américaine, si le standard de « more likely than not » n'est pas respecté, aucun bénéfice ne peut être reconnu alors que si c'est le cas, un calcul selon la médiane statistique doit être effectué pour établir une réserve. La norme internationale prévoit plutôt que la totalité du bénéfice est acceptée s'il est probable que la position soit acceptée et dans le cas contraire, une réserve sera calculée selon la méthode de la position la plus probable ou de la valeur attendue. Ainsi, toutes les sociétés qui doivent produire des états financiers selon les IFRS devront également suivre spécifiquement cette norme de comptabilisation.

Par ailleurs, la question des positions fiscales incertaines accroît les questionnements quant à l'accès aux feuilles de travail aux fins des états financiers par les autorités fiscales. En effet, même si la norme est plus stricte pour la divulgation des positions fiscales incertaines, l'information dans les états financiers demeure limitée. Toutefois, dans la mesure où l'administration fiscale connaît l'existence d'une feuille de travail détaillée, celle-ci peut tenter d'exiger qu'elle soit divulguée. Pour l'IRS, la question ne se pose pas puisqu'elle détient maintenant le formulaire obligatoire qui doit contenir cette information et être joint à la déclaration de revenus. Dans un cas en particulier, l'Agence du revenu du Canada a tenté d'avoir accès aux feuilles de travail pour établir les positions fiscales incertaines. Le contribuable a contesté devant les tribunaux et l'ordre des CPA est intervenu, soutenant que ces informations ne doivent pas être fournies de façon automatique à l'administration fiscale, que ces documents ne sont pas constitués à cette fin et que d'exiger de façon courante d'avoir accès à ces informations viendrait perturber le travail des auditeurs. La Cour d'appel fédérale du Canada a donné raison au contribuable¹⁰.

De toute évidence, cette innovation concernant la divulgation des positions fiscales incertaines entraîne plus de transparence sur les affaires fiscales des entreprises. L'information disponible dans les états financiers demeure sommaire pour les investisseurs, mais est plus précise dans le cas de l'administration fiscale américaine¹¹.

10. *BP Canada Energy Company c. Canada (Revenu national)*, 2017 CAF 61.

11. D'autres pays ont des normes similaires, soulignons que l'Australie a adopté une annexe similaire à la *Schedule UTP* aux États-Unis. À ce sujet, voir : Branson (2012).

Étant donné que tous les pays n'ont pas mis en place une annexe pour la divulgation de détails sur les positions fiscales incertaines avec la déclaration fiscale, leurs administrations fiscales pourront bénéficier de l'information, mais dans une moindre mesure.

3.2 Normes de déclaration d'information pays par pays

Au fil du temps, l'OCDE a travaillé sur différents fronts en matière de transparence fiscale envers les administrations fiscales. En effet, les systèmes basés sur l'autocotisation présentent un problème d'asymétrie d'information. L'un des enjeux majeurs en planification internationale est de permettre à l'administration fiscale d'un pays d'obtenir des renseignements sur des activités à l'étranger. Ainsi, l'OCDE travaillait depuis plusieurs décennies à élaborer différents mécanismes pour soutenir l'échange de renseignements entre les pays, d'abord sur une base bilatérale, par les conventions fiscales, soit à partir du modèle de convention de 1963, puis avec les accords d'échange, et sur une base multilatérale plus récemment. Particulièrement dans le cadre du projet visant à contrer l'érosion de la base d'imposition et le transfert de profit (BEPS, *base erosion and profit shifting*) lancé en 2013, l'OCDE a mis sur pied un instrument multilatéral qui prévoit l'échange automatique d'information entre les pays et non simplement sur demande. Plusieurs outils sont principalement utiles pour les cas d'évasion fiscale, qui doivent être distingués des planifications qui relèvent de l'évitement fiscal.

Les planifications fiscales qui contreviennent à l'esprit de la loi ou en abusent ne constituent pas pour autant de l'évasion. Il s'agit d'évasion fiscale lorsque le contribuable fait un faux énoncé. La planification fiscale n'est pas basée sur un faux énoncé, mais plutôt sur une interprétation de la loi qui peut être contestée avec succès ou non par l'administration fiscale. Parfois, les contribuables qui font certaines planifications fiscales souhaiteraient tout de même que l'administration fiscale n'ait pas accès à toute l'information, car elle pourrait s'opposer à une planification agressive. Dans ce cas, le contribuable devrait alors porter son cas en appel devant les tribunaux, ce qui entraîne des coûts sans l'assurer du résultat. Les contribuables qui font de la planification fiscale soutiennent qu'ils se conforment à la loi, mais ils se servent de celle-ci et l'interprètent de façon à obtenir un avantage fiscal. Les planifications fiscales des multinationales sont d'autant plus opaques qu'elles font intervenir des entités dans différents pays et que les administrations fiscales

de chacun de ces pays n'ont accès qu'à une partie de l'information. L'accès à l'information fiscale est donc essentiel au travail des administrations fiscales, d'une part pour assurer la conformité et contrer l'évasion fiscale et d'autre part pour comprendre les planifications et possiblement contester celles qui sont considérées comme abusives.

L'exigence d'une déclaration pays par pays a d'abord été évoquée par un activiste avec le soutien de l'*Association for Accountancy and Business Affairs* (AABA) en 2003¹². Cet activiste a proposé une norme comptable qui obligerait les multinationales à divulguer publiquement des informations sur leurs activités dans tous les pays où elles opèrent. L'information divulguée comprendrait le nom de toutes les filiales et sociétés affiliées, leur emplacement, leurs activités, la valeur de leurs ventes et de leurs achats, la valeur générée par les entités et le bénéfice réalisé ainsi que les impôts payés dans chaque pays. L'objectif principal de cette proposition était de fournir des informations pour aider ceux qui cherchent à évaluer une organisation à l'égard de la responsabilité sociale de l'entreprise, du risque, de la contribution à la société et du paiement des impôts¹³.

La disponibilité des informations fiscales pour le public freine la possibilité de comprendre dans quels pays les multinationales paient leurs impôts. Ce manque d'information rend impossible de s'opposer à l'argument central des multinationales, c'est-à-dire que toutes les planifications mises en place respectent la loi et que par conséquent une entreprise dans un pays paie seulement ce qu'elle doit en vertu de la loi. Cette prétention maintient le débat sur le terrain de la légalité, l'éloignant des considérations liées à la responsabilité sociale de l'entreprise. En effet, elle permet aux entreprises de justifier un taux d'impôt effectif mondial s'approchant de zéro, ce qui sur le plan moral ou de la responsabilité sociale des entreprises est difficile à défendre. Dans ces circonstances, la déclaration pays par pays devait ainsi rendre les affaires fiscales des entreprises multinationales plus transparentes aux yeux du public et fournir de l'information pour s'interroger sur la responsabilité du comportement des multinationales.

12. Cette association n'est pas un organisme professionnel indépendant, ses objectifs sont : « To facilitate wider dialogue and to give visibility to the issues which are marginalised », en ligne : <<http://visar.csustan.edu/aaba/home.html>>.

13. Richard MURPHY et AABA, « A Proposed International Accounting Standard – Reporting Turnover and Tax by Location », en ligne : <<http://visar.csustan.edu/aaba/ProposedAccstd.pdf>>.

Les activistes fiscaux (Tax Justice Network, Christian Aid et autres) ont appuyé l'initiative et en ont fait la promotion auprès du public. Leurs efforts ont été aidés par le battage médiatique entourant différents scandales d'évitement fiscal des multinationales ainsi que par l'élan croissant de certaines initiatives ciblées de transparence fiscale, en particulier celles destinées au secteur extractif¹⁴.

En 2010, l'OCDE a abordé la proposition de déclaration pays par pays à travers les travaux du groupe responsable de l'élaboration des principes directeurs pour les entreprises multinationales (OCDE, 2011). L'idée est toutefois demeurée une considération mineure jusqu'à ce que l'OCDE aborde cette possibilité dans le cadre de son analyse du problème de l'érosion de la base d'imposition et du transfert de profit (BEPS). Les conditions ont changé lorsque des scandales d'évitement fiscal (Amazon, Google et Starbucks) sont apparus et l'OCDE a repris la proposition. La communauté des fiscalistes a noté en 2013 que « the avoidance scandals involving those three household names shook up the entire tax world and set the pace and direction of policy change, prompting automatic information exchange and country-by-country reporting to jump to the top of the reform agenda »¹⁵.

Alors que les informations additionnelles requises aux fins des états financiers sur les positions fiscales incertaines, dont il a été question dans la section précédente, étaient considérées comme utiles pour les investisseurs, l'utilité potentielle des informations supplémentaires requises par la déclaration pays par pays pour les investisseurs ne justifiait pas le coût exigé pour recueillir et publier ces informations dans les états financiers. En considérant cette norme, l'OCDE a donc proposé un compromis en limitant la divulgation d'information aux administrations fiscales uniquement.

Ainsi, lors du lancement de son projet BEPS en 2014, l'OCDE a examiné une proposition de déclaration pays par pays dans le cadre de la documentation sur les prix de transfert (OCDE, 2014). En 2015, l'organisation a proposé un modèle de formulaire à utiliser par les administrations fiscales nationales pour obliger les multinationales à déclarer annuellement le chiffre d'affaires, les bénéfices, les taxes payées, ainsi que le nombre d'employés, les actifs, les activités dans chaque pays où elles opèrent (OCDE, 2015). Cette information ne serait pas divulguée publiquement et serait uniquement soumise au

14. À propos de cette initiative, voir Haufler (2010).

15. INTERNATIONAL TAX REVIEW, « The Global Tax 50 2014 », 16 décembre 2014.

pays où se situe la société mère de la multinationale. Ce pays pourrait ensuite partager l'information avec les gouvernements d'autres pays, soit automatiquement, soit sur demande, selon l'accord entre ces pays pour échanger ces informations.

Avant la mise en place de la déclaration pays par pays, plusieurs renseignements concernant les opérations à l'étranger devaient être fournis aux administrations fiscales à travers les règles de documentation des prix de transfert et des formulaires ciblant certaines informations. Toutefois, chaque pays avait ses propres règles, par exemple concernant la documentation en matière de prix de transfert (Latuippe et Larin, 2013) et ces informations ciblaient uniquement les transactions entre une entité située dans le pays et les entités liées situées à l'étranger. Des différences importantes subsistent dans les exigences en matière de documentation de prix de transfert de divers régimes fiscaux nationaux. Ainsi, les multinationales et les professionnels de l'impôt réclament une coordination accrue entre les pays afin de réduire les coûts de conformité liés à cette préoccupation fiscale centrale. L'OCDE n'avait donc pas l'intention d'alourdir le fardeau avec la déclaration pays par pays, mais a plutôt tenté de combiner cette déclaration avec les exigences en matière de prix de transfert.

L'OCDE recommande que seules les plus grandes multinationales (750 millions d'euros de chiffre d'affaires consolidé et plus) soient tenues de se conformer à l'exigence de produire la déclaration pays par pays. Ces sociétés ne devraient divulguer que des données agrégées pour chaque pays dans lequel elles opèrent. Plusieurs pays ont pris l'engagement de mettre en place la législation interne afin d'exiger la production des déclarations pays par pays, dont le Canada qui a d'ailleurs adopté la législation à cet effet¹⁶.

Malgré la recommandation de déclaration pays par pays à produire uniquement au bénéfice de l'administration fiscale et la coordination de la documentation à fournir en matière de prix de transfert, les entreprises et les professionnels de la fiscalité restent critiques quant à la déclaration pays par pays. Ils craignent que cette nouvelle norme soit une première étape vers un impôt en fonction d'une formule de répartition des profits entre les pays. De plus, ils craignent que l'information sur la déclaration devienne un outil de vérification ou même d'imposition. En outre, le risque que des renseignements

16. *Loi de l'impôt sur le revenu*, L.R.C. (1985), ch. 1 (5^e suppl.), art. 233.8 ; AGENCE DU REVENU DU CANADA, Formulaire RC4649, « Déclaration – Pays par pays ».

commerciaux confidentiels ne soient pas adéquatement protégés est souvent invoqué pour s'opposer à ce genre d'obligation. De plus, certains craignent que la disponibilité de ces informations augmente la probabilité d'une mauvaise interprétation et les litiges fiscaux.

Selon les professionnels en fiscalité, un défi stratégique s'ajoute à celui de conformité à la suite de ces nouvelles normes. Ceux-ci évoquent la nécessité pour les multinationales d'être prêtes à justifier leur position fiscale, rejoignant ainsi les préoccupations de protéger la réputation de l'entreprise si des planifications sont mises au jour et offusquent le public. Ce réflexe est conforme à la vision étroite de la fiscalité responsable considérant la fiscalité comme un risque à gérer plutôt que comme une responsabilité de l'entreprise.

4. CONCLUSION

Les planifications fiscales sont devenues un outil de gestion du profit pour les entreprises, particulièrement celles qui ont des activités internationales. Des scandales médiatiques et un courant d'activisme fiscal ont mis la transparence fiscale à l'ordre du jour pour lever le voile sur ces planifications. Les gouvernements, l'OCDE et des organismes réglementaires ont réagi à ces pressions et des normes de divulgation d'information fiscale ont vu le jour. Le présent texte a ciblé deux types de mesures, mais d'autres initiatives ont été mises en place à travers le monde, dont en Australie et au Royaume-Uni. Les critiques de l'opacité fiscale continuent de se faire entendre et des développements se poursuivent à cet égard.

On constate que la réaction à ces développements par les entreprises et leurs conseillers est d'intégrer plus spécifiquement la notion de risque fiscal dans leur prise de décision, dont le risque de réputation. Ainsi, la transparence entraîne une prise de conscience face aux stratégies fiscales élaborées par les entreprises qui l'internalisent en ajoutant une dimension additionnelle dans la gestion de risque. Cette vision n'empêche pas que les entreprises puissent continuer de réduire au maximum leur charge fiscale, dans la mesure où elles considèrent que les planifications fiscales dont elles bénéficient sont légitimes et que les investisseurs ne se soucient que du rendement à court terme. Il ne semble pas y avoir encore de réelle intention de considérer que le paiement d'un impôt fait partie d'une responsabilité sociale de l'entreprise. Il demeure que la transparence fiscale pourrait constituer un premier pas dans cette direction.

BIBLIOGRAPHIE

- AVI-YONAH, Reuven S., « Corporate Taxation and Corporate Social Responsibility », (2014) 11(1) *New York University Journal of Law & Business* 1.
- BLOUIN, Jennifer L. et Leslie A. ROBINSON, *Academic Research on FIN 48: What Have We Learned? Prepared for the Financial Accounting Foundations' Post-implementation Review of Financial Accounting Standards Board Interpretation No. 48*, 2011.
- BRANSON, Christopher C., « Reportable Tax Positions: A Recent Innovation by the ATO », (2012) 46(7) *Taxation in Australia* 296.
- CHAFFEE, Eric C. et Karie DAVIS-NOZEMACK, « Corporate Tax Avoidance and Honoring the Fiduciary Duties Owed to Corporation and Its Stockholders », (2017) 58(5) *Boston College Law Review* 1425, en ligne : <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2944984>.
- CHRISTENSEN, John et Richard MURPHY, « The Social Irresponsibility of Corporate Tax Avoidance: Taking CSR to the Bottom Line », (2004) 47(3) *Development* 37.
- CLAUSING, Kimberly, « The Nature and Practice of Capital Tax Competition », dans Peter DIETSCH et Thomas RIXEN (dir.), *Global Tax Governance: What is Wrong with It and How to Fix It*, Colchester, ECPR Press, 2016.
- CLOYD, Bryan C., Lillian F. MILLS et Connie D. WEAVER, « Firm Valuation Effects of the Expatriation of US Corporations to Tax-haven Countries », (2003) 25(1) *Journal of the American Taxation Association* 87.
- DESAI, Mihir A. et James R. HINES Jr., *Expectations and Expatriations: Tracing the Causes and Consequences of Corporate Inversions*, National Bureau of Economic Research, 2002.
- DESAI, Mihir A. et Dhammika DHARMAPALA, « Corporate Tax Avoidance and High-powered Incentives », (2006) 79(1) *Journal of Financial Economics* 145.
- DESAI, Mihir A. et Dhammika DHARMAPALA, « Corporate Tax Avoidance and Firm Value », (2009) 9(3) *The Review of Economics and Statistics* 537.

- DESLANDES, Manon et Suzanne LANDRY, « Payer sa juste part d'impôt : le cas des sociétés canadiennes », (2014) 34(1) *Revue de planification fiscale et financière* 7.
- DOLAN, Michael P., « Requirement to Disclose Uncertain Tax Positions Prompts Vigorous Debate », (2010) 12 *Journal of Tax Practice & Procedure* 13.
- DOWLING, Grahame R., « The Curious Case of Corporate Tax Avoidance: Is It Socially Irresponsible? », (2014) 124(1) *Journal of Business Ethics* 173.
- FINANCIAL ACCOUNTING FOUNDATION (FAF), *Post-implementation Review Report on FASB Interpretation No. 48, Accounting for Uncertainty in Income Taxes*, janvier 2012.
- GALLEMORE, John, Edward L. MAYDEW et Jacob R. THORNOCK, « The Reputational Costs of Tax Avoidance », (2014) 31(4) *Contemporary Accounting Research* 1103.
- GRAVELLE, Jane J., *The Enron Debacle: Lessons for Tax Policy*, Discussion Paper No. 6, The Urban-Brookings Tax Policy Center, 2003.
- HANLON, Michelle et Joel SLEMROD, « What Does Tax Aggressiveness Signal? Evidence from Stock Price Reactions to News About Tax Shelter Involvement », (2009) 93(1) *Journal of Public Economics* 126.
- HAUFLER, Virginia, « Disclosure as Governance: The Extractive Industries Transparency Initiative and Resource Management in the Developing World », (2010) 10(3) *Global Environmental Politics* 53.
- HOI, Chun Keung, Qiang WU et Hao ZHANG, « Is Corporate Social Responsibility (CSR) Associated with Tax Avoidance? Evidence from Irresponsible CSR Activities », (2013) 88(6) *The Accounting Review* 2025.
- KATZ, S., U. KHAN et A. SCHMIDT, *Tax Avoidance and Future Profitability*, Research Paper No. 13-10, Columbia Business School, 2013.
- LARIN, G., R. DUONG et M. JACQUES, *Des réponses efficaces aux planifications fiscales agressives : leçons à retenir des autres juridictions*, Toronto, Association canadienne d'études fiscales, 2009.

- LATULIPPE, Lyne, « La transparence et les conseillers fiscaux au Québec et dans le reste du Canada », (2017) 37(1) *Revue de planification fiscale et financière* 131.
- LATULIPPE, Lyne et Gilles LARIN, « Les règles en matière de documentation des prix de transfert au Canada et à l'étranger : pire que le cube de Rubik? », (2013) 33(1) *Revue de planification fiscale et financière* 27.
- OCDE, *Les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales*, Paris, OECD Publishing, 2011.
- OECD, *Guidance on Transfer Pricing Documentation and Country-by-country Reporting*, Paris, OECD Publishing, 2014.
- OECD, *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 – 2015 Final Report*, Paris, OECD Publishing, 2015.
- OCDE, *Documentation des prix de transfert et déclaration pays par pays, Action 13 – Rapport final 2015*, Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices, Paris, OECD Publishing, 2015.
- REGO, Sonja Olhoft, « Tax-avoidance Activities of US Multinational Corporations », (2003) 20(4) *Contemporary Accounting Research* 805.
- SIKKA, Prem, « Smoke and Mirrors: Corporate Social Responsibility and Tax Avoidance », (2010) 34(3-4) *Accounting Forum* 153.
- ST-CERNY-GOSSELIN, J., L. LATULIPPE et A. GENEST-GRÉGOIRE, *Perspective canadienne sur le transfert international de bénéfices : mise en contexte*, document de travail n° 2016-07, Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques de l'Université de Sherbrooke, 2016.
- WAHAB, Nor Shaipah Abdul et Kevin HOLLAND, « Tax Planning, Corporate Governance and Equity Value », (2012) 44(2) *The British Accounting Review* 111.
- WILSON, Ryan J., « An Examination of Corporate Tax Shelter Participants », (2009) 84(3) *The Accounting Review* 969.