

**RISQUE D'AGRESSIVITÉ FISCALE, RÉPUTATION ET GOUVERNANCE**

**Version préliminaire**  
**Ne pas citer et diffuser sans la permission**  
**des auteures**

Manon Deslandes\*  
Professeure adjointe  
ESG – UQÀM

Suzanne Landry  
Professeure titulaire de comptabilité et fiscalité Roland-Chagnon  
HEC Montréal

Février 2009

\*Correspondance :  
CP 8888, Succ. Centre-Ville, Montréal, Qc, Canada H3C 3P8  
[Deslandes.manon@uqam.ca](mailto:Deslandes.manon@uqam.ca)

## **Abstract**

L'utilisation de planifications fiscales agressives par les entreprises peut engendrer des obligations financières importantes et une perte de réputation lorsqu'elles sont détectées par les autorités fiscales. Une étude publiée par KPMG en 2004 révèle que, malgré le fait que la direction des entreprises a l'obligation de maximiser la richesse des actionnaires, la minimisation du fardeau fiscal d'une société par le respect strict de la loi n'est plus aujourd'hui une pratique acceptable. En effet, un tel comportement peut nuire à la réputation de la société et ainsi détruire la richesse de l'actionnaire. Par conséquent, la fiscalité d'une société ne peut plus être laissée que sous la gouverne d'un groupe d'experts au sein de l'organisation.

Une des tâches qui incombent au conseil d'administration est la gestion des risques lesquels incluent les risques fiscaux. Dans le cadre de cette étude, nous examinons si les risques de perte de réputation et les caractéristiques du conseil d'administration influencent les risques de planifications fiscales agressives. Nous avons constaté que les sociétés qui semblent ne pas mettre en place des planifications fiscales agressives sont celles ayant au sein de leur comité de vérification un membre ayant une expertise comptable et les firmes qui se préoccupent de leur réputation. Cependant, nos résultats sont sensibles à nos mesures de risque d'agressivité fiscale.

**Mot clés** : planification fiscale, risque, gouvernance.

## 1. Introduction

Les contribuables, personnes physiques ou morales, souhaitent généralement réduire au minimum leur fardeau fiscal. Plusieurs stratégies peuvent leur permettant d'atteindre cet objectif. Ces stratégies, bien que parfaitement légales, peuvent nécessiter la prise de risque élevé à l'égard de certaines décisions fiscales. Elles peuvent également requérir qu'un contribuable entreprenne une planification fiscale n'ayant peu ou pas de substances économiques et dont le principal but est d'obtenir des traitements fiscaux favorables. L'utilisation de planifications fiscales agressives par les entreprises engendre des obligations financières importantes et une perte de réputation lorsqu'elles sont détectées par les autorités fiscales. Une étude publiée par KPMG en 2004 révèle que, malgré le fait que la direction des entreprises a l'obligation de maximiser la richesse des actionnaires, la minimisation du fardeau fiscal d'une société par le respect strict de la loi (comportement agressif) n'est plus aujourd'hui une pratique acceptable. En effet, un tel comportement peut nuire à la réputation de la société et ainsi détruire la richesse de l'actionnaire, ce qui va à l'encontre des obligations des dirigeants. Ainsi, la politique fiscale d'une entreprise comporte un caractère public avec des dimensions morales, éthiques et sociales (KPMG, 2004).

Jusqu'à tout récemment, la fiscalité d'une société était considérée comme une activité non stratégique de nature technique dont la gouverne était laissée à un groupe d'experts au sein de l'organisation. Le service de fiscalité faisait généralement l'objet de peu de questionnements et de suivis de la part du conseil d'administration. Les scandales financiers des dernières années ont grandement transformé le rôle de la fonction fiscalité au sein des entreprises. D'une part, les sociétés font l'objet d'une plus grande surveillance par les autorités de réglementation, les autorités fiscales, les analystes et les autres parties prenantes. D'autre part, les responsabilités attribuées aux conseils d'administration sont élargies et englobent maintenant la gestion des risques fiscaux (Deloitte, 2007). De plus, dans un sondage publié par KPMG, Blouin et al. (2007a) révèle, que suite aux grands scandales financiers et à l'application de la loi Sarbanes-Oxley (SOX), les sociétés mettent plus d'emphasis sur la conformité aux lois fiscales que sur la gestion du taux effectif d'imposition.

Dans ce contexte, il est opportun de bien comprendre la relation entre les pratiques de bonne gouvernance et la gestion des risques fiscaux. Dans le cadre de cette étude, nous examinons si les caractéristiques du conseil d'administration et la réputation (soit le coût politique d'exhiber un comportement agressif) influencent la prise de risque au niveau fiscal. À

priori, le niveau de compétence des membres du conseil d'administration devraient permettre de réduire l'utilisation de planifications fiscales agressives.

Cette étude contribue à la littérature dans les domaines de la gouvernance et de la gestion des risques fiscaux de plusieurs façons. Premièrement, elle est, à notre connaissance, la première étude canadienne qui examine empiriquement la relation entre la gouvernance et la présence du risque d'agressivité fiscale. L'étude permet d'identifier les caractéristiques du conseil d'administration qui favorisent une saine gestion des risques fiscaux. Deuxièmement, elle permet de valider les allégations de l'OCDE (Owens, 2005) et des grands cabinets comptables à l'effet que la gestion des risques fiscaux relève du conseil d'administration. Finalement, elle permet de détecter s'il y a eu une amélioration des bonnes pratiques de gouvernance en matière de gestion des risques fiscaux au cours des dernières années car l'étude est menée sur deux périodes soit de 2000 à 2002 (Pré-sox) et de 2003 à 2005 (Post-sox).

L'étude est effectuée à partir d'un échantillon de sociétés canadiennes cotées à la Bourse de Toronto. En utilisant un taux d'imposition effectif cumulatif, tel que suggéré par Ayers et al. (2007) et Dyreng et al. (2007), pour identifier les firmes utilisant des planifications fiscales agressives, et en contrôlant pour divers éléments qui influencent le taux d'imposition des sociétés, notre étude permet de constater que la présence d'un membre ayant une expertise comptable sur le comité de vérification et le risque de perte de réputation mesurée par la taille de la firme diminuent le risque de planifications fiscales agressives pour la période pré-SOX. Seul le risque de perte de réputation est significatif pour la période post-SOX. La présence d'un actionnaire majoritaire a aussi un effet sur l'utilisation de planifications fiscales agressives. En revanche, l'indépendance des membres du conseil d'administration ou du comité de vérification ne semblent pas avoir d'effet. En conclusion, nos résultats suggèrent que les autorités de réglementation pourraient aller au-delà des exigences actuelles quant à l'expertise financière des membres du comité de vérification pour que ces derniers puissent évaluer la totalité des risques liés à la publication de l'information financière, incluant ceux liés aux aspects fiscaux.

La suite de cette recherche est organisée de la façon suivante : les deux prochaines sections présentent une revue de la littérature et les hypothèses de travail. Par la suite, nous exposons l'approche méthodologique utilisée et nous analysons les résultats obtenus. Finalement nous concluons et discutons des limites de l'étude.

## 2. Développement théorique

Il existe une variété importante de stratégies fiscales, plus ou moins élaborées, qui peuvent permettre aux sociétés de minimiser leur fardeau fiscal. Weisbach (2002) soutient que les sociétés ne profitent pas suffisamment des abris fiscaux disponibles (tax shelters). Il suggère que l'utilisation de planifications fiscales agressives permet de maximiser la richesse des actionnaires. Il en est ainsi car les économies d'impôt découlant de l'utilisation d'abris fiscaux appartiennent aux actionnaires et ne sont pas transférées aux autorités fiscales.

Il existe une distinction importante entre l'évasion fiscale et l'évitement fiscal. Selon les autorités fiscales canadiennes, l'évitement fiscal est le résultat de mesures prises pour réduire au minimum l'impôt et qui, bien que conformes à la lettre de la loi, vont à l'encontre de l'objectif et de l'esprit de la loi. Lorsque ces arrangements sont conformes à l'esprit de la loi, on parle de planification fiscale efficace. L'évasion fiscale réfère plutôt au fait d'ignorer délibérément une partie précise de la loi. Un contribuable peut par exemple, ne déclarer qu'en partie des recettes imposables ou demander des dépenses non déductibles ou surévaluées. Il peut aussi tenter d'éviter de payer des impôts en refusant volontairement de se conformer aux exigences légales en matière de déclaration. L'évasion fiscale, contrairement à l'évitement fiscal, a des conséquences sur le plan criminel. Dans le cadre de la présente étude, nous utilisons l'expression planifications fiscales agressives laquelle englobe les concepts d'évitement fiscal et d'évasion fiscale. Nous avons fait ce choix car il nous est impossible d'isoler les sociétés qui font de l'évitement fiscal de celles qui peuvent faire de l'évasion fiscale.

Même si la tâche d'identifier les risques et de mettre en place les politiques d'encadrement de ces derniers incombe à la haute direction, il importe que les membres des conseils d'administration soient en mesure d'évaluer si la société gère adéquatement ses risques incluant les risques fiscaux. Les grandes firmes comptables (KPMG (2004), Deloitte (2007), Ernst Young (2008), PWC (2005)) ont fait beaucoup de sensibilisation auprès des entreprises au cours des dernières années en publiant des documents d'information sur le sujet.

Une étude de KPMG publiée en 2004 rapporte que, malgré le fait que la direction des sociétés ait l'obligation de maximiser la richesse de l'actionnaire, la minimisation du fardeau fiscal de la société par le respect strict de la loi n'est plus une pratique acceptable pour la population. Conséquemment, ce comportement peut nuire à la réputation de la société et ainsi détruire la richesse de l'actionnaire, ce qui va à l'encontre des obligations de la direction de la société. Owens (2005) abonde dans le même sens. Il soutient que des comportements fiscaux agressifs peuvent avoir un effet sur la réputation d'une société.

Par ailleurs, Hanlon et Slemrod (2007) ont examiné la relation entre la réaction des marchés c'est-à-dire l'impact sur le cours de l'action et le fait qu'une société apparaisse sur le 'Citizens for Tax Justice Reports'. Les résultats de leur étude ne permettent pas de confirmer cette relation. Pour leur part, Frank et al. (2006) rapportent que les marchés financiers récompensent les firmes utilisant des planifications fiscales agressives. Les résultats de ces études suggèrent que, pour une société, les risques relatifs à la perte de réputation qui découlent de l'utilisation de planifications fiscales agressives ne sont pas matériels; ils semblent plutôt appréciés par les marchés.

Outre le risque de perte de réputation, la gestion des risques fiscaux implique également un risque financier et un risque comptable (Erle, 2007). Le risque financier est engendré par deux situations opposées. D'une part, il peut naître de l'utilisation de planifications agressives qui, suite à une vérification des autorités fiscales, pourrait nécessiter des déboursés importants de la part de la société; ces déboursés étant le remboursement des impôts impayés, les intérêts sur ces impôts et les pénalités. D'autre part, il peut provenir d'un trop grand conservatisme de la part de la société laquelle accepte de payer plus que sa juste part d'impôts, ce qui augmente indûment les déboursés de la société ou amène la société à rejeter des projets qui sont rentables. Le risque comptable correspond au risque que les estimations de la dépense d'impôts et des impôts futurs soient en erreur. Ce risque est aussi important puisque cette dépense a un impact significatif sur la performance de la société (PWC, 2005 et Erle, 2007).

Il est impossible d'éliminer tous les risques incluant les risques fiscaux. Le conseil d'administration doit s'enquérir de la politique à cet égard auprès de la haute direction et s'assurer que les contrôles internes mis en place permettent le respect de cette politique. Cette emphase sur les contrôles internes est d'autant plus importante avec la mise en place, aux États Unis, de la section 404 de la loi SOX qui exige que les sociétés documentent et testent les contrôles internes relatifs aux activités de préparation des états financiers, ce qui inclut les contrôles relatifs à la gestion de la fonction fiscale de la société.

Au niveau académique, certains auteurs se sont intéressés à la relation entre gouvernance et risque fiscal. En effet, Chen et Chu (2005) et Crocker et Slemrod (2004) suggèrent que l'évasion fiscale oblige une société à rendre ses pratiques plus opaques, ce qui réduit l'efficacité de ses contrôles internes et facilite l'appropriation de bénéfices par la haute direction.

Hanlon et al. (2005) ont étudié la relation entre l'utilisation de planifications fiscales agressives, mesurée par le montant des ajustements proposés par l'IRS suite à une vérification fiscale et la qualité de la gouvernance d'une firme. C'est l'indice de Gompers qui est utilisé à

cette fin. L'indice se calcule en fonction des politiques mises en place pour protéger les droits des actionnaires. Hanlon et al. (2005) n'ont pu établir une relation entre une bonne gouvernance et l'utilisation de planifications fiscales agressives.

Pour leur part, Robinson et al. (2007) ont examiné la relation entre la fonction fiscalité d'une entreprise, plus précisément si elle est un centre de profit ou un centre de coût, et la qualité de sa gouvernance. L'indice de Gompers et la présence d'investisseurs institutionnels sont utilisés comme mesure de la qualité de la gouvernance. Les auteurs rapportent que les firmes considérées comme ayant une bonne gouvernance, selon l'indice de Gompers, ont tendance à considérer la fonction fiscalité comme un centre de profit plutôt qu'un centre de coût ce qui, selon les chercheurs, encourage les planifications fiscales agressives. Ce résultat n'est toutefois pas confirmé lorsque le modèle incorpore la présence d'investisseurs institutionnels.

D'autres études ont analysé le lien entre les risques reliés à la publication d'information financière et les caractéristiques du conseil d'administration. Bédard et al. (2004) ont étudié la relation entre la gestion des bénéfices et l'indépendance des membres du comité de vérification et l'expertise des membres. Selon leurs résultats, ces deux pratiques de bonne gouvernance contribuent à réduire la gestion des bénéfices. Klein (2002) rapporte que l'indépendance des membres du conseil d'administration et du comité de vérification aide à réduire la gestion des bénéfices.

Ahmed et Duellman (2007) ont examiné la relation entre l'utilisation de pratiques comptables conservatrices et l'indépendance des membres du conseil d'administration. Ils concluent que l'indépendance du conseil d'administration favorise le conservatisme au plan comptable. Pour sa part, Beasley (1996) a investigué le lien entre la probabilité de fraudes financières et l'indépendance des membres du conseil d'administration et du comité de vérification. Ses résultats suggèrent que les risques de fraudes diminuent lorsque les membres du conseil d'administration sont indépendants. Ils ne supportent cependant pas l'argument concernant l'indépendance du comité de vérification. Enfin, certaines études portant sur la gestion du risque (Lajili, 2007 et Beasley et al., 2005) suggèrent une relation positive entre l'indépendance du conseil et la divulgation et le niveau d'implantation d'un processus de gestion des risques.

### **3. Formulation des hypothèses**

#### **3.1. Risque de perte de réputation**

Peu d'études empiriques ont analysé relation entre l'utilisation de planifications fiscales agressives par les sociétés canadiennes et le risque de perte de réputation. Tel que suggéré par Owens (2005) et KPMG (2004), l'utilisation de planifications fiscales agressives peut nuire à la réputation de la firme et ainsi être destructrice de valeur plutôt que créatrice de valeur. Ceci nous amène à notre première hypothèse qui porte sur le risque de perte de réputation.

H1 : Les firmes bénéficiant d'une bonne réputation, pour lesquelles une mauvaise publicité engendrait des coûts importants, sont moins susceptibles d'adopter un comportement agressif au plan fiscal.

#### **3.2. Qualité de la gouvernance**

La gestion des risques fiscaux requiert une plus grande implication de la part des membres des conseils d'administration et des comités de vérification. Ces derniers doivent être en mesure de comprendre et d'évaluer les risques fiscaux pris par l'entreprise. Il est donc primordial que la haute direction de l'entreprise soit bien informée à ce sujet et qu'elle communique l'information clairement et de façon transparente aux membres du conseil d'administration.

Des recherches rapportent l'existence d'une relation entre la gestion des bénéfices (Bédard et al., 2004 et Klein, 2002), l'utilisation de pratiques comptables conservatrices (Ahmed et Duellman, 2007) et la présence de fraudes comptables (Beasley, 1996) et certaines caractéristiques du conseil d'administration, soit l'indépendance des membres du conseil d'administration et/ou l'indépendance des membres du comité de vérification et/ou l'expertise de ces derniers. Aucune de ces études n'a porté sur l'utilisation de planifications fiscales agressives. Quant aux recherches empiriques (Hanlon et al., 2005 et Robinson et al., 2007) qui ont examiné la relation suggérée entre les pratiques de bonne gouvernance et l'utilisation de planifications fiscales agressives, leurs résultats ne sont pas concluants. Cette situation peut être expliquée par le fait que ces études n'ont considéré que des mesures génériques de gouvernance, tel que l'indice de Gompers, plutôt que des pratiques spécifiques qui seraient plus pertinentes.

En considérant que 1) l'OCDE et les grands cabinets comptables soutiennent que les sociétés doivent démontrer plus de transparence quant à leurs pratiques fiscales et que les risques fiscaux doivent être considérés au niveau du conseil d'administration; 2) les recherches



analytiques suggèrent qu'une planification fiscale agressive implique une réduction de l'efficacité des contrôles internes ; et 3) la composition du conseil d'administration joue un rôle sur la transparence financière d'une société et réduit les comportements défectueux tels que les fraudes financières et la gestion des bénéfices, on peut supposer que la composition du conseil d'administration a une influence sur le niveau de risque fiscal encouru par la société, ce qui nous amène aux hypothèses suivantes :

H2a : Les firmes ayant un conseil d'administration plus indépendant sont moins susceptibles d'adopter un comportement agressif au plan fiscal.

H2b : Les firmes dont le président du conseil d'administration n'est pas un membre de la direction sont moins susceptibles d'adopter un comportement agressif au plan fiscal.

H3a : Les firmes ayant un comité de vérification plus indépendant sont moins susceptibles d'adopter un comportement agressif au plan fiscal.

H3b : Les firmes ayant, sur leur comité de vérification, un membre avec une expertise comptable sont moins susceptibles d'adopter un comportement agressif au plan fiscal.

#### **4. Échantillon et collecte des données**

Notre échantillon comprend toutes les sociétés cotées à la Bourse de Toronto pour la période de 2000 à 2005. Cette période permet de considérer deux sous-périodes, soit la période pré-SOX, c'est-à-dire de 2000 à 2002, et post-SOX, soit de 2003 à 2005. Il importe de préciser que même si la loi SOX n'est pas une loi canadienne, plusieurs des exigences de cette loi comme par exemple celles concernant la composition du conseil d'administration ont été retenues par les autorités canadiennes. De plus, les grands scandales financiers et la loi SOX ont grandement sensibilisé les membres des conseils d'administration et les différentes parties prenantes à l'importance des bonnes pratiques de gouvernance.

Le tableau 1 présente un résumé des critères de sélection des sociétés. Ainsi, l'échantillon exclut toutes les sociétés qui n'étaient pas en opération durant les six années de l'étude, les sociétés œuvrant dans des secteurs réglementés, les fiducies de revenus, les sociétés qui ont présenté des pertes pendant plus d'une année et les sociétés ayant des activités importantes à l'extérieur du Canada. Une société est considérée comme ayant des activités importantes à l'extérieur du Canada, si plus de 15% de ses actifs sont à l'extérieur du Canada. Cette

répartition a été effectuée en utilisant l'information contenue dans la note sur les informations sectorielles présentées dans les états financiers. Nous avons également éliminé toutes les sociétés qui présentent une charge fiscale pratiquement nulle; ces firmes œuvrent principalement dans le secteur pétrolier, et les sociétés-périodes présentant des écarts extrêmes. Ces exclusions permettent 1) d'obtenir un échantillon de firmes stables, ce qui assure une certaine homogénéité de l'échantillon; et 2) d'éliminer les sociétés qui, de par leurs caractéristiques, peuvent présenter un taux d'imposition faible sans nécessairement avoir un comportement agressif au plan fiscal. Ceci pourrait être le cas des fiducies de revenus et des sociétés ayant subies des pertes au cours des années de l'étude. Notre échantillon final se compose de 70 sociétés et 132 sociétés-périodes.

---

*Insérer tableau 1*

---

Toutes les données financières utilisées proviennent directement de la base de données « Stock Guide » datant du 7 juin 2007 et des états financiers des sociétés disponibles sur Sedar. Les données relatives aux caractéristiques du conseil d'administration proviennent des circulaires de sollicitation de procurations (proxy statement). Puisque les caractéristiques d'un conseil d'administration sont relativement stables d'une année à l'autre, les informations ont été recueillies pour une année dans chacune des deux périodes à l'étude. Ainsi, pour la période pré-SOX, nous avons collecté les données pour l'année 2001 alors que celles de 2005 l'ont été pour la période post-SOX. Finalement, la banque de données FPInfomart.ca a servi à collecter les données relatives à l'expertise comptable des membres du comité de vérification.

## **5. Méthodologie**

### **5.1. Identification des firmes présentant un risque d'agressivité fiscale**

Pour évaluer le risque d'agressivité fiscale, nous supposons qu'une société qui profite d'un taux d'imposition faible comparativement au taux statutaire a un comportement plus agressif au plan fiscal. Afin de calculer cette variable, nous avons besoin de connaître le taux statutaire applicable à une société donnée de même que son taux d'imposition effectif. Le taux statutaire d'imposition est obtenu à partir des informations présentées aux états financiers des sociétés tel que l'exige le chapitre 3465 – *Impôts sur les bénéfices* du Manuel de l'ICCA. Ce montant est préconisé par rapport à un taux statutaire 'normalisé' puisqu'il prend en considération les particularités géographiques des sociétés à travers le Canada, c'est-à-dire qu'il est ajusté en

fonction des provinces où chaque société opère. L'analyse des taux statutaires divulgués aux états financiers avec ceux prescrits par les autorités fiscales pour les années à l'étude ne nous a pas permis d'identifier des différences significatives entre ces taux.

Le taux d'imposition effectif d'une société est une donnée confidentielle. Il doit ainsi être estimé à partir des informations présentées dans les états financiers. À cette fin, nous avons retenu les deux approches fréquemment utilisées dans les recherches portant sur la fiscalité. La première (ETR) consiste à évaluer le rapport entre la charge d'impôts exigibles (CTE) de la firme et le bénéfice comptable avant impôts (PTBI) (Ayers et al., 2007) alors que la deuxième (PTR) est le ratio du montant d'impôts payés (PT) par rapport au PTBI (Dyreng et al., 2007).

Pour tenir compte des particularités canadiennes, certains ajustements sont appliqués à la charge d'impôts exigibles et aux montants d'impôts payés. À cet effet, les taxes qui ne sont pas des impôts sur le revenu (partie 1.3 LIR et taxes sur le capital si applicable) réduisent la charge d'impôts exigibles. Ces ajustements ont été faits dans la mesure où une société indique spécifiquement le montant de ces taxes comme élément de réconciliation entre la charge d'impôts théorique et la charge totale d'impôts.

Le montant d'impôts payés nécessite aussi un ajustement. En effet, la cédule de paiement des impôts au Canada nécessite qu'une société paie ses impôts pour une année donnée en faisant des acomptes provisionnels (versements anticipés) lesquelles sont établies à partir des impôts de l'année précédente. Par exemple, le montant d'impôt qu'une société doit payer en 2009 est établi à partir des impôts qu'elle a dû payer en 2008. Par conséquent, les impôts payés au temps  $t+1$  reflètent le montant d'impôts que la société aurait dû payer pour son année précédente.

Il est à noter que les taux, ETR et PTR, présentent certaines limites. La plus importante concerne l'utilisation du bénéfice comptable avant impôts comme dénominateur. Les règles fiscales canadiennes étant différentes des normes comptables, il peut donc y avoir des différences importantes entre le bénéfice comptable et le revenu imposable. Ces différences peuvent ainsi générer des erreurs d'évaluation du taux d'imposition. D'autres différences peuvent également être causées par la manipulation du bénéfice comptable par la direction, dans de telles situations la présence d'un écart important pourrait plutôt présenter un risque de gestion des bénéfices. Enfin, la charge d'impôts exigibles peut incorporer un 'coussin fiscal' (Dyreng et al., 2007). Ce coussin peut être utilisé pour reconnaître des coûts fiscaux qui pourraient découler d'une vérification par les autorités fiscales et pour faire de la gestion des

bénéfices. Par conséquent, l'utilisation de la charge d'impôts exigibles peut biaiser le taux effectifs, ETR.

Tel que suggéré par Dyreng et al. (2007) et Ayers et al. (2007) le taux effectif est calculé sur une base cumulative pour les périodes étudiées, c'est-à-dire de 2000 à 2002 et de 2003 à 2005, plutôt que sur une base annuelle. Cette approche permet de prendre en considération les effets de 'timing' et de mieux capturer l'utilisation de stratégies de planifications fiscales. Elle permet également d'atténuer les effets des limitations identifiées précédemment. Ainsi, la variation entre le taux d'imposition effectif et le taux statutaire d'une société pour une période donnée a été obtenue de la façon suivante:

$$E-ETR_p = ((\sum CTE_{ajusté_t} / \sum PTBI_t) - STR_p) / STR_p \quad \text{Eq. 1}$$

$$E-PTR_p = ((\sum PT_{ajusté_{t+1}} / \sum PTBI_t) - STR_p) / STR_p \quad \text{Eq. 2}$$

$$STR_p = (\sum STR_t * PTBI_t / \sum PTBI_t) \quad \text{Eq. 3}$$

Où :

**p** : Période couverte, soit 2000 à 2002 ou 2003 à 2005.

**t** : Année dans la période couverte.

**E-ETR<sub>p</sub>** : Variation pour la période p entre le taux effectif d'imposition de la firme et le taux statutaire de la firme. (Niveau de planification fiscale selon l'ETR)

**E-PTR<sub>p</sub>** : Variation pour la période p entre le taux d'impôts payés de la firme et le taux statutaire de la firme. (Niveau de planification fiscale selon le PTR)

**STR<sub>p</sub>** : Taux d'imposition statutaire de la firme pour la période p.

**CTE ajusté<sub>t</sub>** : Dépense d'impôts exigibles pour l'exercice t ajustée pour tenir compte des particularités canadiennes.

**PT ajusté<sub>t+1</sub>** : Impôts payés pour l'exercice t+1 ajustés pour tenir compte des autres types de taxes.

**PTBI<sub>t</sub>** : Bénéfice avant impôts pour la période t.

Les sociétés-périodes pour lesquelles le niveau de planification fiscale (E-ETR et E-PTR) est fortement négatif sont identifiées comme présentant un risque d'agressivité fiscale élevé (RAF) ce qui correspond à un E-ETR de plus de 40% (soit le 1<sup>ier</sup> tiers de l'échantillon).

## 5.2. Modèle

Les hypothèses sont validées en utilisant le modèle suivant :

$$RAF_{t,p} = \alpha_0 + \alpha_1 REPUT_{t,p} + \alpha_2 GOUV_{t,p} + \alpha_3 ACT_{t,p} + \alpha_4 CONT_{t,p} + \varepsilon_{t,p} \quad \text{Eq. 4}$$

KPMG, tel que cité par Blouin et al. (2007a), stipule que, suite aux grands scandales et à l'application de la loi SOX, les sociétés mettent maintenant plus d'emphase sur la conformité aux lois fiscales plutôt que sur la gestion des taux d'imposition effectif (ETR). L'équation 4 est ainsi évaluée pour les deux périodes à l'étude soit pré-SOX, c'est-à-dire de 2000 à 2002, et

post-SOX, soit de 2003 à 2005.

### *5.2.1. Variable dépendante*

Dans ce modèle, la variable dépendante de risque fiscal est une variable dichotomique qui correspond à 1 si la société-période présente un risque d'agressivité fiscale élevé (RAF) et 0 autrement. Nous analysons deux indicateurs, soit un identifié à partir du E-ETR (RAF-E) et l'autre à partir du E-PTR (RAF-P).

### *5.2.2. Variables indépendantes*

Les variables indépendantes, REPUT et GOUV, correspondent aux données de réputation et de gouvernance.

#### **Réputation**

L'hypothèse 1 établit une relation entre le niveau de risque d'agressivité fiscale et les coûts associés à la perte de réputation d'une société. Blouin et al. (2007b) et Gupta et Newberry (1997) suggèrent que les sociétés de grandes tailles font face à des coûts politiques plus importants. Ainsi, la réputation de la firme (REPUT) est mesurée par la taille de la société. REPUT correspond donc au logarithme naturel du total des actifs. Selon l'hypothèse 1, les firmes ayant des coûts de réputation élevés ne devraient pas s'engager dans des planifications fiscales agressives, nous anticipons donc une relation négative avec le niveau de risque d'agressivité fiscale.

#### **Gouvernance**

Les différentes variables de gouvernance (GOUV) nécessaires pour valider les différentes hypothèses sont l'indépendance des membres de conseil d'administration (B\_%OUTSIDE), l'indépendance du président du conseil d'administration (B\_CH\_IND), l'indépendance du comité de vérification (AC\_%OUTSIDE) et la présence d'un comptable sur le comité de vérification (AC\_LITERATE).

Les hypothèses 2a et 2b examinent la relation entre le niveau de risque d'agressivité fiscale et les variables (B\_%OUTSIDE et B\_CH\_IND) soit l'indépendance des membres du conseil d'administration et l'indépendance du président du conseil d'administration. La variable B\_%OUTSIDE correspond au pourcentage des membres du conseil qui sont indépendants, c'est-à-dire qui ne participent pas à la direction de la société, ne sont pas liés à un membre de la direction et n'ont pas de relations d'affaires avec la société. Une relation négative entre l'indépendance du conseil et la présence de risque fiscal est anticipée. Les travaux empiriques

de Lajili (2007), Klein (2002), Ahmed et Duellman (2007), et Beasley (1996) démontrent respectivement que la présence d'un conseil plus indépendant implique une plus grande divulgation de la gestion des risques, réduit la gestion des bénéfices, augmente le conservatisme comptable et réduit la probabilité de fraudes comptables.

La variable B\_CH\_IND prend la valeur de 1 si le président du conseil n'est pas un membre de la direction ou n'est pas lié à un de ces membres et n'a pas d'autres relations d'affaires avec la société. On prévoit une relation négative entre cette variable et la présence de risque fiscal, car Jensen (1993) (cité par Carcello et al., 2007) suggère que le rôle de surveillance du conseil est compromis lorsque le président du conseil est également le chef de la direction. Nous avons utilisé l'indépendance du président plutôt que la dualité des rôles comme variable car, suite aux scandales et à l'implantation de SOX, plusieurs firmes ont dissocié ces deux rôles. Cependant, on constate que régulièrement ces individus ne sont pas indépendants.

L'hypothèse 3a examine la relation entre le risque d'agressivité fiscale et l'indépendance des membres du comité de vérification (AC\_%OUTSIDE). Cette variable correspond au pourcentage des membres du comité de vérification qui sont indépendants, c'est-à-dire qui ne participent pas à la direction de la société, ne sont pas liés à un membre de la direction et n'ont pas d'autres relations d'affaires avec la société. Le rôle du comité de vérification est de surveiller le processus de présentation des informations financières, ce qui inclut les aspects fiscaux. Par conséquent, nous anticipons une relation négative entre l'indépendance des membres du comité de vérification et la présence de risque fiscal. Cette anticipation est en lien avec les résultats de travaux de Klein (2002), Bédard et al. (2004) qui démontrent une relation négative entre la gestion des bénéfices et l'indépendance des membres du comité de vérification, ce qui suggère une meilleure surveillance lorsque les membres sont indépendants.

Enfin, l'hypothèse 3b analyse le lien entre le risque d'agressivité fiscale et l'expertise en comptabilité d'un des membres du comité de vérification. Cette variable prend la valeur (1) si, sur le comité de vérification, il existe un membre qui a des connaissances en expertise comptable, c'est-à-dire qui détient un titre comptable. Cette définition est plus spécifique que celle requise par SOX 407 qui demande une expertise financière. Dans la présente étude, nous avons utilisé une telle définition étant donné la technicité du domaine fiscal. En supposant qu'une meilleure connaissance améliore les capacités de surveillance, nous anticipons une relation négative entre la présence d'un comptable sur le comité de vérification et la présence de risque fiscal. Cette anticipation est consistante avec les résultats de Bédard et al. (2004) qui

ont constaté une relation négative entre la gestion des bénéfices et l'expertise des membres du comité de vérification.

### *5.2.3. Variables de contrôle*

Les variables ACT et CONT permettent respectivement de contrôler pour la structure de l'actionnariat et les caractéristiques spécifiques aux firmes qui peuvent influencer le taux d'imposition d'une société. Dans le dernier cas, les variables de contrôle permettent de prendre en considération certaines des limites identifiées précédemment quant à notre mesure de la présence de risque d'agressivité fiscale. Les deux variables de contrôle sont la présence d'écarts temporaires importants causés par les différences entre les règles fiscales et comptables et le taux d'endettement.

#### **Structure de l'actionnariat**

Les variables relatives à la détention des actions (ACT) permettent de contrôler pour les différentes structures d'actionnariat. Nous considérons deux caractéristiques de cette structure, soit la présence d'un actionnaire majoritaire (OWN-50) et la présence d'investisseurs institutionnels (OWN-INST). Nous anticipons une relation négative entre OWN-50 et le risque de planifications fiscales agressives car, tel que démontré par Klassen (1997), les coûts non-financiers pour les sociétés n'ayant pas un actionnariat diffus sont moindres. Par conséquent, ces firmes peuvent opter pour une stratégie de conformité entre la divulgation du bénéfice comptable et du revenu imposable. Une telle stratégie a généralement pour effet de réduire simultanément le bénéfice comptable et la charge fiscale, ce qui diminue les soupçons des autorités fiscales tel que constaté par Mills and Sansing (2000). En d'autres mots, la présence d'un actionnaire majoritaire peut ne pas réduire la présence d'un risque d'agressivité fiscale, mais plutôt son risque de détection à partir des informations financières.

La présence d'un investisseur institutionnel peut également supposer une diminution du risque de planifications agressives fiscales, lorsqu'on considère que ces derniers peuvent influencer le rôle de surveillance (Collins et al., 2007 citant Jensen 1993 et Shleifer et Vishny, 1997). Cependant, d'autres sont sceptiques quant à leur influence (Shleifer et Vishny, 1997 citant Romano, 1993b)). Par conséquent, nous ne formulons pas de prédiction sur la direction de cette relation.

#### **Écarts temporaires liés à l'amortissement**

Certains écarts entre le taux effectif et le taux statutaire sont dus aux règles différentes dans le calcul du bénéfice comptable et du revenu imposable. Pour la plupart des sociétés, un des

écarts importants est causé par les règles distinctes quant à l'amortissement des actifs corporels et intangibles, ces charges étant généralement reconnues plus rapidement par les autorités fiscales. Par exemple, une société qui amortit ses actifs plus rapidement au plan fiscal qu'au plan comptable paie moins d'impôts et a, par conséquent un taux effectif d'impôt moindre. La différence entre ce taux effectif et le taux statutaire crée un écart, lequel pourrait être attribuable à la présence de planifications fiscales agressives alors que dans les faits, l'écart provient du fait que la société peut amortir plus rapidement ses actifs au plan fiscal

Ainsi, la variable (%ACT-IMMO) permet de contrôler pour l'effet de l'amortissement accéléré réclamé à l'égard de certains actifs sur la variable dépendante (risque d'agressivité fiscale). Cette variable correspond au pourcentage des actifs corporels et des actifs incorporels sur la totalité des actifs. Il importe de préciser que l'ajout de cette variable n'a pas pour effet de suggérer que la détention augmente le risque de planifications fiscales agressives. La relation positive attendue s'explique par le fait que la détention d'actifs corporels et incorporels augmente les écarts temporaires lesquels sont tenus en compte dans le calcul du taux effectif.

### ***Ratio d'endettement***

En vertu de la théorie d'agence, Meckling et Jensen (1976), une société plus endettée est prête à prendre un plus haut niveau de risque étant donné que ce dernier sera assumé en partie par les créanciers. De plus, tel que suggéré par Dichev et Skinner (2002), les sociétés faisant face à des clauses restrictives dans leur contrat de prêts, utiliseront des choix comptables pour assurer le respect de ces clauses. De tels choix auront pour effet de maximiser le bénéfice comptable sans influencer le revenu imposable, d'où la présence d'un écart important. De plus, Mills et Newberry (2001) ont constaté que les sociétés endettées présentaient des écarts importants entre le bénéfice comptable et le revenu imposable. Par conséquent, nous avons inclus dans notre modèle une variable additionnel soit le ratio d'endettement (DEBT/EQUITY). Nous anticipons une relation positive avec le risque de planifications fiscale agressives.

## **6. Résultats**

### ***Statistiques descriptives***

Le tableau 2 indique que les sociétés paient plus d'impôts que le montant de la dépense d'impôts présenté aux états financiers puisque le PTR est supérieur à l'ETR (29,1% vs 27,5%).



On constate qu'en moyenne l'écart entre l'ETR (PTR) et le STR est de -10,8% (-9,3%), soit une variation de -27,8% (-23,9%) par rapport au taux statutaire.

---

*Insérer tableau 2*

---

On remarque que le STR a diminué durant la période couverte par l'étude. Le taux moyen statutaire est de 41% pour la période pré-SOX comparativement à 35,6% pour la période post-SOX et cette diminution est significative. Cette baisse s'explique principalement par les changements apportés à la Loi de l'impôt sur le revenu du Canada notamment la mise en place de la réduction générale en 2001. Toutefois, on constate que malgré cette baisse du taux statutaire, le PTR et l'ETR sont demeurés stables entre les deux périodes, ce qui a eu pour effet de diminuer significativement les écarts entre le taux statutaire et l'ETR (PTR).

On constate également que les conseils d'administration ont subi des changements entre les deux périodes, pré et post SOX. Entre autres, les comités de vérification sont plus indépendants (AC\_%OUTSIDE) (79,1% pour la période de 2000 à 2002 versus 92,9% pour 2003 à 2005) et ont de meilleures compétences comptables (AC\_LITERATE) (39,4% vs 71,2%). Cependant, on ne remarque aucun changement significatif en ce qui concerne l'indépendance du conseil d'administration (B\_%OUTSIDE) et l'indépendance du président du conseil d'administration (B\_CH\_IND). En moyenne, les conseils se composent de 57,7% de membres indépendants et non reliés. Le président du conseil n'est indépendant que dans 21,2% des conseils, ce dernier cumule les fonctions de président du conseil et le chef des opérations dans 42% des cas (résultat non présenté).

Finalement, on observe que les caractéristiques des firmes sont demeurées stables au cours des deux périodes. Les sociétés sont détenues à la hauteur de 34,1% en moyenne par un actionnaire majoritaire (OWN-50). Le taux d'endettement moyen est de 57,4% (DEBT-EQUITY). Les actifs immobilisés (%ACT-IMMO) représentent en moyenne 46,4% de la totalité des actifs des firmes.

Le tableau 3 présente les statistiques descriptives des firmes de l'échantillon selon le niveau de risque d'agressivité fiscale. On constate que les sociétés-périodes agressives ont un ETR (PTR) de 12% (12,9%) comparativement à 34,3% (36,1%) pour les sociétés-périodes non agressives, soit un écart de 22,3% (23,2%). Les comités de vérification des sociétés-périodes non-agressives sont plus indépendants (écart significatif de 7,7%) et incluent plus fréquemment un membre ayant une expertise comptable (60,9% vs 42,5%). Cependant, on ne remarque

aucune différence significative en ce qui concerne l'indépendance du conseil d'administration (B\_%OUTSIDE) et l'indépendance du président du conseil d'administration (B\_CH\_IND). Enfin, les sociétés-périodes non-agressives ont un ratio d'endettement moins élevé que les autres (0,46 vs 0,84).

---

*Insérer tableau 3*

---

### **Analyse multivariée**

Le tableau 4 présente les résultats du modèle Probit avec la variable dépendante qui mesure le risque d'agressivité fiscale à partir des impôts exigibles (ETR) pour les deux périodes à l'étude. Les résultats sont similaires avec un modèle Logit.

L'hypothèse 1 établit une relation entre le risque de perte de réputation (REPUT) d'une société et le risque d'agressivité fiscale. En d'autres mots, elle permet de vérifier la probabilité que les sociétés de grandes tailles prennent moins de risque au plan fiscal. Les résultats de la régression utilisant RAF-E permettent de confirmer cette hypothèse pour les deux périodes à l'étude (-0,199 ; p=0,095 et -0,245 ; p=0,071).

---

*Insérer tableau 4*

---

L'hypothèse 2a établit un lien entre l'indépendance des membres du conseil d'administration (B-%OUTSIDE) et la présence d'un comportement agressif au plan fiscal. Les résultats ne permettent pas de supporter cette hypothèse pour les deux périodes à l'étude.

L'hypothèse 2b n'est pas non plus supportée. Les résultats ne permettent pas de confirmer que les risques de planifications fiscales agressives augmentent lorsque le président du conseil d'administration (B-CH-IND) est aussi membre de la direction.

L'hypothèse 3a vérifie le risque de planifications fiscales agressives lorsqu'on est en présence d'un comité de vérification dont les membres sont indépendants (AC-%OUTSIDE) alors que l'hypothèse 3b considère la composition du comité de vérification. Nos résultats ne permettent pas de conclure que les risques de planifications fiscales agressives diminuent lorsque les membres du comité de vérification sont indépendants. On peut toutefois conclure que la présence d'un membre ayant des compétences en expertise comptable (AC-LITERATE) réduit les risques de planifications fiscales agressives pour la période pré-SOX (-0,799 ;

$p=0,082$ ). Ces résultats suggèrent que l'ajout de membres ayant plus de compétences comptables permet une couverture plus large du risque fiscal. Cette conclusion doit être nuancée car cette variable n'est pas significative pour la période post-SOX.

Parmi les variables de contrôle, les résultats du modèle indiquent une relation négative entre la présence d'un actionnaire majoritaire (OWN-50) et le risque d'agressivité au plan fiscal pour les deux périodes (-1,143 ;  $p=0,013$  et  $=-1,108$ ,  $p=0,034$ ). Ainsi, la présence d'un actionnaire majoritaire diminue les risques de planifications fiscales agressives. Cependant, comme mentionné précédemment, cette relation ne peut nous permettre de conclure que ces sociétés sont moins agressives fiscalement. Par ailleurs nos résultats confirment ceux de Robinson et al. (2007) à l'effet que la présence d'investisseurs institutionnels ne semble pas influencer le risque de planifications fiscales agressives.

Enfin, on note une relation positive lorsque les sociétés présentent un taux d'endettement (DEBT/EQUITY) plus élevé pour les deux périodes (1,031,  $p=0,007$  et 0,687,  $p=0,011$ ). Tel que mentionné précédemment, cette relation peut suggérer que ces firmes sont plus agressives d'un point de vue comptable ou fiscal. On remarque également, tel qu'anticipé, que les sociétés ayant des immobilisations corporelles et incorporelles importants (%ACT-IMMO) (1,608,  $p=0,066$ ) présentent un écart plus important entre l'ETR pour la période pré-SOX et le taux statutaire, ce qui s'explique par la présence de règles fiscales et comptables différentes.

Nous avons évalué l'équation 4 en combinant les firmes des deux périodes. Les résultats (tableau 4) sont similaires à ceux déjà discutés à l'exception de la variable AC-LITERATE qui est significative peu importe si le modèle est évalué en tenant compte des effets aléatoires ou non.

Le tableau 5 présente les résultats lorsque le modèle est évalué avec la variable dépendante RAF-P. Les résultats sont semblables pour l'hypothèse 1 concernant la réputation (-0,202,  $p=0,093$  et -0,227 et 0,099). Par contre, l'hypothèse 2b sur l'expertise des membres du comité de vérification n'est pas confirmée.

En ce qui concerne les variables de contrôles, c'est-à-dire la présence d'un actionnaire majoritaire (OWN-50), la présence d'investisseur institutionnel (OWN-INST), le niveau d'immobilisations corporelles et incorporelles (%ACT-IMMO) et le niveau d'endettement (DEBT/EQUITY), les résultats sont similaires pour les deux mesures d'agressivité fiscale.

## **7. Conclusion et limitations**

Cette étude contribue à la littérature existante qui s'intéresse au comportement fiscal des sociétés. En intégrant les inquiétudes des grands cabinets comptables et la théorie qui suggèrent que le risque de planifications fiscales agressives doit être pris en considération par le conseil d'administration, nous avons investigué différentes caractéristiques qui permettrait au conseil de mieux de se préoccuper de ce risque. En utilisant des mesures de planifications fiscales agressives utilisées par Ayers et al. (2007) et Dyreng et al. (2007), nous avons constaté que les sociétés qui semblent ne pas mettre en place des planifications fiscales agressives sont celles ayant au sein de leur comité de vérification un membre ayant une expertise comptable et les firmes qui se préoccupent de leur réputation. En contrepartie, l'indépendance du conseil d'administration et du comité de vérification ne semble pas influencer le risque d'agressivité fiscale.

Nos résultats font cependant face à diverses limitations. Les résultats ne sont pas tous supportés par nos deux mesures d'agressivité fiscale (RAF). Aussi, notre mesure de risque de planifications fiscales agressives peut représenter plutôt un risque d'agressivité comptable. Ce problème a toutefois été réduit puisque que nous avons considéré un des déterminants de ce risque, soit le niveau d'endettement. L'utilisation d'un taux d'imposition cumulatif sur une période permet d'amoinrir les effets des planifications comptables.

## 8. Bibliographie

- Aggarwal, R. et D. Nanda. 2004. "Access, Common Agency and Board Size". Working Paper, 37 pages. SSRN: <http://ssrn.com/abstract=571801> or DOI: 10.2139/ssrn.571801
- Ahmed, A. et S. Duellman. 2007. "Accounting Conservatism and Board of Director Characteristics: An Empirical Analysis". *Journal of Accounting and Economics*, Vol.43, p.411-437.
- Ayers, B., J. Jiang et S. Laplante. 2007. "Taxable Income as a Performance Measure: The effects of Tax Planning and Earnings Quality". Working Paper, 56 pages. (version du 19 septembre 2007)
- Beasley, M. 1996. "An Empirical Analysis of the Relation between the Board of Director Composition and Financial Statement Fraud". *The Accounting review*, Vol.71, No.4, p.443-465.
- Beasley, M., R. Clune et D. Hermanson. 2005. "Entreprise Risk Management: An Empirical Analysis of Factors Associated with the Extent of Implementation". *The Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.24, p.521-531.
- Bédard, J., S. Marrakchi Chtourou et L. Courteau. 2004. "The Effect of Audit Committee Expertise, Independence and Aggressive Earnings Management". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.22, No.2, p.13-35.
- Blouin, J., C. Gleason, L. Mills et S. Sikes. 2007a. "What can we learn about tax benefits from FIN48?". Working Paper, 27 pages.
- Blouin, J., B. Murray Grein et B. Rountree. 2007b. "An Analysis of Forced Auditor Change: The Case of Former Arthur Andersen Clients". *The Accounting Review*, Vol.82, No.3, p.621-650.
- Chen, K. et C. Chu. 2005. "Internal Control vs External Manipulation: A model of Corporate Income Tax Evasion". *Rand Journal of Economics*, Vol.36, No.1, p.154-164.
- Carcello, J., T. Neal, Z. Palmrose et S. Scholz. 2007. "CEO Involvement in Selecting Board Members and Audit Committee Effectiveness". Working Paper. 34 pages.
- Collins, D., G. Gong et H. Li. 2007. "Corporate Governance and Backdating of Executive Stock Options". Working Paper, 51 pages.
- Crocker, K. et J. Slemrod. 2004. "Corporate Tax Evasion with Agency Costs". NBER Working Paper Series, 27 pages.
- Deloitte. 2007. "Tax is a Boardroom Issue – Now and in the Future". 2 pages. [http://www.deloitte.com/dtt/press\\_release/0,1014,cid%253D171539,00.html](http://www.deloitte.com/dtt/press_release/0,1014,cid%253D171539,00.html). Consulté en octobre 2007.
- Desai, M., A. Dyck, et L. Zingales. 2005. "Theft and Taxes". NBER Working Paper Series, 54 pages.

- Desai, M. et D. Dharmapala. 2006. "Corporate Tax Avoidance and High-Powered Incentives". *Journal of Financial Economics*, Vol.79, p.145-179.
- Dichev, I. et D. Skinner. 2002. "Large-Sample Evidence on the Debt Covenant Hypothesis". *Journal of Accounting Research*, Vol.40, No.4, p.1092-1123.
- Dyreng, S., M. Hanlon et E. Maydew. 2007. "Long-Run Corporate Tax Avoidance". *The Accounting Review*, Vol.83, No.1, 38 pages. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1017610>
- Erle, I.B. 2007. "Tax Risk Management and Board Responsibility". Working Paper. 25 pages. <http://www.itdweb.org/documents/Erle.pdf>. Consulté en octobre 2007.
- Frank, M., L. Lynch et S. Rego. 2006. "Does Aggressive Financial Reporting Accompany Aggressive Tax Reporting (and Vice Versa) ?". Working Paper, University of Iowa, Iowa City, 37 pages.
- Gupta, S. et K. Newberry. 1997. "Determinants of the variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal data". *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.16, No.1; p.1-34.
- Hanlon, M. et J. Slemrod. (2007). "What Does Tax Aggressiveness Signal? Evidence from Stock Price Reactions to News About Tax Aggressiveness" Working Paper. 53 pages. SSRN: <http://ssrn.com/abstract=975252>. Consulté novembre 2007.
- Hanlon, M., L. Mills et J. Slemrod. 2005. "An Empirical Examination of Corporate Tax Noncompliance". Working Paper, 44 pages. <http://ssrn.com/abstract=891226>. Consulté en novembre 2007
- Heltzer, W. 2006. "Conservatism and Book-Tax Differences". Working Paper, 42 pages. [http://accounting.cba.uic.edu/Department/Sp06-papers/Heltzer\\_paper.pdf](http://accounting.cba.uic.edu/Department/Sp06-papers/Heltzer_paper.pdf). Consulté en octobre 2007.
- Klassen, K. 1997. "The Impact of Inside Ownership Concentration on the Trade-Off Between Financial and Tax Reporting". *The Accounting Review*, Vol.72, No.3, p.455-474.
- Klein, A. 2002. "Audit Committee, Board of Director Characteristics, and Earnings Management". *Journal of Accounting and Economics*, Vol.33, p.375-400.
- KPMG. 2004 . "Tax in the Boardroom – A Discussion Paper". 21 pages. <http://www.kpmg.com.au/aci/docs/tax-boardroom.pdf>. Consulté en octobre 2007.
- Jensen, M. et W. Meckling. 1976. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure". *Journal of Financial Economics*, Vol.3, p.305-360.
- Lajili, K. 2007. "Board Characteristics, Ownership Structure and Risk Disclosures: Canadian Evidence". Working Paper, 56 pages. (version du 19 septembre 2007)
- Mills, L.. et R. Sansing. 2000. "Strategic Tax and Financial Reporting Decisions: Theory and Evidence". *Contemporary Accounting Research*, Vol.17, No.1, p.85-106.

- Owens, J. 2005. "The Interface of Tax and Good Corporate Governance", 37 Tax Notes International, 28 Février 2005.
- Philips, J., M. Pincus et S. Rego. 2003. "Earnings Management: New Evidence Based on Deferred Tax Expense". Accounting Review, Vol.78, No.2, p.491-521.
- PriceWaterhouseCoopers. 2005. "Tax is a Boardroom – Tax Risk Management – Key considerations". 4 pages. [http://www.pwc.com/uk/eng/ins-sol/publ/tax/PwC-Tax\\_Risk\\_Considerations.pdf](http://www.pwc.com/uk/eng/ins-sol/publ/tax/PwC-Tax_Risk_Considerations.pdf). Consulté en octobre 2007.
- Robinson, J., S. Sikes et C. Weaver. 2007. "The Impact of Evaluating the Tax Function as a Profit Center on the Book-Tax Gap". Working Paper, 43 pages.
- Shleifer, A. et R. Vishny. 1997. "A Survey of Corporate Governance". The Journal of Finance, Vol.52, No.2, p.737-783.
- Weisbach, D. 2002. "Ten Truths About Tax Shelters". Tax Law Review, Vol.55, p.215-253.

**Tableau 1**  
**Résumé des critères de sélection des sociétés et sociétés-périodes**

<b>Sociétés inscrites à la Bourse de Toronto</b>		851
<b>Sociétés exclues</b>		
Sociétés non actives durant toute la période sélectionnée	207	
Sociétés réglementées	77	
Fiducies de revenu	49	
Sociétés à pertes durant plus d'un exercice durant la période sélectionnée	289	
Sociétés ayant des opérations importantes à l'extérieur du Canada	144	
Autres	15	781
<b>Sociétés sélectionnées</b>		<u>70</u>
<b>Sociétés-périodes (2 périodes par sociétés sélectionnées)</b>		140
<b>Sociétés-périodes exclues</b>		
Sociétés-Périodes Pré-SOX*	4	
Sociétés-Périodes Post-SOX*	4	8
<b>Sociétés-périodes sélectionnées</b>		<u>132</u>

\*8 sociétés-périodes sont retirées : six avaient un ratio d'agressivité fiscale deux fois supérieur au taux le plus haut ou le plus bas taux conservé. Pour les 2 autres, dans la période rejetée la société avait eu des crédits d'impôts très importants dans cette période.



**Tableau 2**  
**Statistiques descriptives selon les périodes**

	Tous				Pré-SOX				Post-SOX				Pré-SOX vs Post-SOX
	N	Moyenne	Médiane	Écart type	N	Moyenne	Médiane	Écart type	N	Moyenne	Médiane	Écart type	
ETR	132	0,275	0,293	0,129	66	0,278	0,306	0,134	66	0,272	0,289	0,123	0,006
PTR	126	0,291	0,313	0,164	65	0,279	0,303	0,160	61	0,303	0,334	0,168	-0,024
STR	132	0,383	0,375	0,036	66	0,410	0,415	0,024	66	0,356	0,356	0,022	0,054 *
E-ETR total	132	-0,108	-0,087	0,130	66	-0,132	-0,109	0,133	66	-0,083	-0,056	0,123	-0,048 **
E-PTR total	126	-0,093	-0,077	0,165	65	-0,131	-0,118	0,155	61	-0,053	-0,026	0,166	-0,078 *
E-ETR	132	-0,278	-0,240	0,333	66	-0,322	-0,270	0,322	66	-0,234	-0,160	0,342	-0,088
E-PTR	126	-0,239	-0,205	0,443	65	-0,322	-0,277	0,387	61	-0,150	-0,076	0,482	-0,172 **
AC-%OUTSIDE	132	0,860	1,000	0,214	66	0,791	0,929	0,250	66	0,929	1,000	0,142	-0,138 *
AC-LITERATE	132	0,553	1,000	0,499	66	0,394	0,000	0,492	66	0,712	1,000	0,456	-0,318 *
B-%OUTSIDE	132	0,577	0,600	0,169	66	0,559	0,600	0,186	66	0,596	0,600	0,148	-0,037
B-CH-IND	132	0,212	0,000	0,410	66	0,182	0,000	0,389	66	0,242	0,000	0,432	-0,061
REPUT(taille)	132	12,515	12,180	1,771	66	12,370	12,031	1,759	66	12,659	12,409	1,784	-0,289
OWN-50	132	0,341	0,000	0,476	66	0,318	0,000	0,469	66	0,364	0,000	0,485	-0,045
OWN-INST	132	0,250	0,000	0,435	66	0,258	0,000	0,441	66	0,242	0,000	0,432	0,015
%ACT-IMMO	132	0,464	0,487	0,241	66	0,469	0,476	0,242	66	0,460	0,487	0,242	0,008
DEBT/EQUITY	132	0,574	0,390	0,699	66	0,591	0,450	0,591	66	0,557	0,330	0,796	0,034

Ce tableau présente les statistiques descriptives pour l'ensemble de l'échantillon, les sociétés-périodes pour la période pré-SOX, soit 2000-2002, et la période post-SOX, soit 2003-2005, ainsi que la variation des moyennes entre les deux périodes.

\*,\*\* : Significatif à 1% et 5% respectivement

Description des variables : ETR et PTR = taux d'imposition effectif ou payé pour la société-période. STR = taux d'imposition statutaire pour la société-période. E-ETR total et E-PTR total = Écart entre le taux d'imposition effectif ou payé (ETR ou PTR) et le taux statutaire (STR). E-ETR et E-PTR = Variation entre le taux d'imposition effectif ou payé et le taux statutaire (E-ETR/STR ou E-PTR/STR). AC-%OUTSIDE = Pourcentage du nombre de membres indépendants sur le comité de vérification. AC-LITERATE = 1 si un membre du comité de vérification a une expertise comptable, 0 autrement. B-%OUTSIDE = Pourcentage du nombre de membres indépendants sur le conseil d'administration. B-CH-IND = 1 si le président du conseil est indépendant, 0 autrement. REPUT = ln (total des actifs). OWN-50 = 1 si les actions de la société sont détenus par un actionnaire majoritaire, 0 autrement. OWN-INST = 1 si un actionnaire institutionnel détient au moins 10% des actions de la société, 0 autrement. %ACT-IMMO = Pourcentage des actifs corporels et incorporels sur l'ensemble des actifs de la société. DEBT/EQUITY = Ratio d'endettement (champs #148 de Stock guide).

**Tableau 3**  
**Statistiques descriptives selon risque d'agressivité fiscale**

	RAF-E = 0				RAF-E = 1				RAF-E = 0 VS RAF-E = 1	
	N	Moyenn e	Médian e	Écart type	N	Moyenn e	Médian e	Écart type		
ETR	92	0,343	0,333	0,074	40	0,120	0,132	0,084	0,223	*
PTR	88	0,361	0,358	0,116	38	0,129	0,151	0,142	0,232	*
STR	92	0,381	0,372	0,036	40	0,387	0,387	0,036	-0,006	
E-ETR	92	-0,098	-0,102	0,181	40	-0,691	-0,625	0,212	0,593	*
E-PTR	88	-0,051	-0,060	0,317	38	-0,674	-0,611	0,382	0,624	*
AC_%OUTSIDE	92	0,884	1,000	0,205	40	0,806	1,000	0,228	0,077	**
AC_LITERATE	92	0,609	1,000	0,491	40	0,425	0,000	0,501	0,184	**
B_%OUTSIDE	92	0,571	0,600	0,167	40	0,591	0,600	0,175	-0,020	
B_CH_IND	92	0,217	0,000	0,415	40	0,200	0,000	0,405	0,017	
REPUT (taille)	92	12,631	12,259	1,758	40	12,246	12,044	1,793	0,385	
OWN-50	92	0,413	0,000	0,495	40	0,175	0,000	0,385	0,238	*
OWN-INST	92	0,272	0,000	0,447	40	0,200	0,000	0,405	0,072	
%ACT-IMMO	92	0,455	0,487	0,212	40	0,486	0,471	0,298	-0,032	
DEBT/EQUITY	92	0,459	0,340	0,456	40	0,840	0,465	1,025	-0,381	**

Ce tableau compare les statistiques descriptives des sociétés-périodes classées comme étant agressive fiscalement (RAF-E =1) et non agressive (RAF-E = 0)

\*,\*\* : Significatif à 1% et 5% respectivement

Description des variables : ETR et PTR = taux d'imposition effectif ou payé pour la société-période. STR = taux d'imposition statutaire pour la société-période. E-ETR et E-PTR = Variation entre le taux d'imposition effectif ou payé et le taux statuaire (E-ETR/STR ou E-PTR/STR). AC-%OUTSIDE = Pourcentage du nombre de membres indépendants sur le comité de vérification. AC-LITERATE = 1 si un membre du comité de vérification a une expertise comptable, 0 autrement. B-%OUTSIDE = Pourcentage du nombre de membres indépendants sur le conseil d'administration. B-CH-IND = 1 si le président du conseil est indépendant, 0 autrement. REPUT = ln (total des actifs). OWN-50 = 1 si les actions de la société sont détenus par un actionnaire majoritaire, 0 autrement. OWN-INST = 1 si un actionnaire institutionnel détient au moins 10% des actions de la société, 0 autrement. %ACT-IMMO= Pourcentage des actifs corporels et incorporels sur l'ensemble des actifs de la société. DEBT/EQUITY = Ratio d'endettement (champs #148 de Stock guide).

**Tableau 4**  
**Résultats multivariés - Variable dépendante = Risque agressivité fiscale selon ETR (RAF-E)**

	Anticipé	PRE-SOX		POST-SOX		Combiné			
		Coefficient	P-value	Coefficient	P-value	Coefficient	P-value	Coefficient	P-value
REPUTATION REPUT (taille)	-	<b>-0,199</b>	<b>0,095</b>	<b>-0,245</b>	<b>0,071</b>	<b>-0,221</b>	<b>0,010</b>	<b>-0,346</b>	<b>0,037</b>
GOUVERNANCE									
AC-%OUTSIDE	-	0,034	0,972	-1,449	0,321	-0,385	0,618	-0,705	0,527
AC-LITERATE	-	<b>-0,799</b>	<b>0,082</b>	-0,528	0,284	<b>-0,668</b>	<b>0,033</b>	<b>-1,038</b>	<b>0,055</b>
B-%OUTSIDE	-	1,002	0,420	0,670	0,657	0,783	0,403	1,225	0,385
B-CH-IND	-	-0,081	0,880	0,202	0,677	0,108	0,749	-0,009	0,987
ACTIONNARIAT									
OWN-50	-	<b>-1,143</b>	<b>0,013</b>	<b>-1,108</b>	<b>0,034</b>	<b>-1,146</b>	<b>0,001</b>	<b>-1,567</b>	<b>0,010</b>
OWN-INST	?	-0,520	0,293	-0,346	0,482	-0,401	0,222	-0,403	0,394
Variables de contrôle									
%ACT-IMMO	+	<b>1,608</b>	<b>0,066</b>	1,117	0,226	<b>1,379</b>	<b>0,022</b>	<b>1,854</b>	<b>0,066</b>
DEBT/EQUITY	+	<b>1,031</b>	<b>0,007</b>	<b>0,687</b>	<b>0,011</b>	<b>0,812</b>	<b>0,000</b>	<b>1,125</b>	<b>0,004</b>
PRE-SOX	?					0,046	0,872	0,062	0,865
CONSTANTE		0,963	0,490	<b>3,107</b>	<b>0,090</b>	1,706	0,115	2,966	0,127
Panel - effet aléatoire						Non		Oui	
Nombre d'observations		66		66		132		132	
Pseudo R <sup>2</sup>		0,269		0,200		0,232		0,258	

Description des variables :AC-%OUTSIDE = Pourcentage du nombre de membres indépendants sur le comité de vérification. AC-LITERATE = 1 si un membre du comité de vérification a une expertise comptable, 0 autrement. B-%OUTSIDE = Pourcentage du nombre de membres indépendants sur le conseil d'administration. B-CH-IND = 1 si le président du conseil est indépendant, 0 autrement. REPUT = ln (total des actifs). OWN-50 = 1 si les actions de la société sont détenus par un actionnaire majoritaire, 0 autrement. OWN-INST = 1 si un actionnaire institutionnel détient au moins 10% des actions de la société, 0 autrement. %ACT-IMMO = Pourcentage des actifs corporels et incorporels sur l'ensemble des actifs de la société.. DEBT/EQUITY = Ratio d'endettement (champs #148 de Stock guide). PRE-SOX = 1 si la société-période est pour la période pré-SOX, 0 autrement.

**Tableau 5**  
**Résultats multivariés - Variable dépendante = Risque agressivité fiscale selon PTR (RAF-P)**

	Anticipé	PRE-SOX		POST-SOX		Combiné			
		Coefficient	P-value	Coefficient	P-value	Coefficient	P-value	Coefficient	P-value
REPUTATION REPUT (taille)	-	<b>-0,202</b>	<b>0,093</b>	<b>-0,227</b>	<b>0,099</b>	<b>-0,182</b>	<b>0,035</b>	<b>-0,259</b>	<b>0,077</b>
GOUVERNANCE AC-%OUTSIDE	-	1,239	0,193	-1,014	0,256	0,457	0,552	0,385	0,702
AC-LITERATE	-	-0,052	0,898	-0,638	0,220	-0,302	0,323	-0,532	0,265
B-%OUTSIDE	-	-1,821	0,146	0,848	0,647	-0,745	0,442	-0,610	0,613
B-CH-IND	-	-0,136	0,792	-0,946	0,418	-0,335	0,358	-0,550	0,320
ACTIONNARIAT OWN-50	-	<b>-1,069</b>	<b>0,025</b>	<b>-0,947</b>	<b>0,072</b>	<b>-0,891</b>	<b>0,007</b>	<b>-1,189</b>	<b>0,030</b>
OWN-INST	?	0,288	0,539	-0,216	0,713	0,229	0,497	0,386	0,413
Variables de contrôle %ACT-IMMO	+	<b>1,292</b>	<b>0,108</b>	<b>2,413</b>	<b>0,026</b>	<b>1,757</b>	<b>0,004</b>	<b>2,389</b>	<b>0,025</b>
DEBT/EQUITY	+	<b>0,877</b>	<b>0,008</b>	<b>0,565</b>	<b>0,053</b>	<b>0,631</b>	<b>0,001</b>	<b>0,777</b>	<b>0,014</b>
PRE-SOX	?					0,231	0,419	0,228	0,507
CONSTANTE		1,192	0,409	2,752	0,192	0,775	0,483	1,373	0,421
Panel - effet aléatoire						Non		Oui	
Nombre d'observations		65		61		126		126	
Pseudo R <sup>2</sup>		0,173		0,224		0,161		0,188	

Description des variables : AC-%OUTSIDE = Pourcentage du nombre de membres indépendants sur le comité de vérification. AC-LITERATE = 1 si un membre du comité de vérification a une expertise comptable, 0 autrement. B-%OUTSIDE = Pourcentage du nombre de membres indépendants sur le conseil d'administration. B-CH-IND = 1 si le président du conseil est indépendant, 0 autrement. REPUT = ln (total des actifs). OWN-50 = 1 si les actions de la société sont détenues par un actionnaire majoritaire, 0 autrement. OWN-INST = 1 si un actionnaire institutionnel détient au moins 10% des actions de la société, 0 autrement. %ACT-IMMO = Pourcentage des actifs corporels et incorporels sur l'ensemble des actifs de la société.. DEBT/EQUITY = Ratio d'endettement (champs #148 de Stock guide). PRE-SOX = 1 si la société-période est pour la période pré-SOX, 0 autrement.