



HAL
open science

L'impact des stratégies d'évitement fiscal sur la performance des entreprises

Andrea Matraxia

► To cite this version:

Andrea Matraxia. L'impact des stratégies d'évitement fiscal sur la performance des entreprises. Finance [q-fin.GN]. 2024. <dumas-04806740>

HAL Id: dumas-04806740

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-04806740v1>

Submitted on 23 Jan 2025

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire HAL, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons CC BY-NC-ND 4.0 - Attribution - Non-commercial use - No Derivative Works - International License

Mémoire de recherche

L'impact des stratégies d'évitement fiscal sur la performance des entreprises

Présenté par : MATRAXIA Andrea

**Entreprise d'accueil :
CIC Lyonnaise de Banque
8 rue de la république 69001 LYON**

**Date de stage : du 15/04/24 au 18/08/24
Tuteur entreprise : PAILLARD Anne-Gabrielle
Tuteur universitaire : ENJOLRAS Geoffroy**

**Master 1 Finance
2023-2024**



Avertissement :

Grenoble IAE, au sein de l'Université Grenoble Alpes, n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les mémoires des candidats aux masters : ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Tenant compte de la confidentialité des informations ayant trait à telle ou telle entreprise, une éventuelle diffusion relève de la seule responsabilité de l'auteur et ne peut être faite sans son accord.

RÉSUMÉ

La relation entre les performances de l'entreprise et l'évitement fiscal a donné lieu à des résultats contradictoires dans la littérature. Certaines études concluent que l'évitement fiscal a un impact positif sur les performances de l'entreprise¹, là où d'autres concluent que l'évitement fiscal a un impact négatif sur les performances de l'entreprise². Dans le cadre de notre recherche, nous souhaitons donc répondre à la question suivante :

L'évitement fiscal a-t-il un impact sur les performances de l'entreprise ? Et étudier si la relation entre les deux est négative ou positive.

Pour répondre à notre question de recherche, nous avons mené une étude d'association. Nous avons utilisé des données provenant d'entreprises nord-américaines uniquement dans le secteur du numérique, que nous avons extraites d'états financiers. Nous avons réalisé plusieurs liens de corrélations afin de conclure sur la relation entre l'évitement fiscal et la performance de l'entreprise. Nous nous sommes appuyés sur deux mesures de l'évitement fiscal : le taux d'imposition effectif en espèces (ETR) et le taux d'imposition effectif (ETR) selon les GAAP³, ainsi que quatre mesures de la performance de l'entreprise : la croissance des ventes, la croissance des revenus, le Q de Tobin, le revenu avant impôt. Les résultats montrent un impact positif entre le taux d'imposition effectif en espèce et la croissance du revenu, le revenu avant impôt, et le revenu net. Au contraire, l'étude montre un impact négatif et significatif du taux d'imposition effectif GAAP sur la croissance des revenus.

MOTS CLÉS : Evitement fiscale, Performance, Rentabilité, Risque, Gouvernance

KEYWORDS : Tax avoidance, Performance, Profitability, Risk, Governance

¹ Desai & Hines 2002

² Desai & Dharmapala 2009

³GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) sont un ensemble de règles, de normes et de procédures généralement acceptées pour la comptabilité financière aux États-Unis.

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS.....	7
INTRODUCTION	8
PARTIE 1 : - REVUE DE LITTERATURE	12
<i>I. Motivation de l'évitement fiscal des entreprises</i>	<i>13</i>
<i>II. Performances Financières</i>	<i>13</i>
<i>III. Evitement de l'impôt sur les Sociétés.....</i>	<i>17</i>
<i>IV. Développement de l'hypothèse.....</i>	<i>21</i>
PARTIE 2 - METHODOLOGIE	22
<i>I. Collecte de données</i>	<i>23</i>
<i>II. Description du model de corrélation</i>	<i>28</i>
<i>III. Les Résultats</i>	<i>28</i>
CONCLUSION	33
BIBLIOGRAPHIE.....	35
TABLES DES FIGURES.....	38

AVANT-PROPOS

Depuis mon entrée en master finance, la fiscalité des entreprises, notamment le sujet d'évitement fiscal ou encore d'évasion fiscale m'a toujours fasciné. D'autant plus dans une société aux enjeux contemporains. Ce thème a été sujet à discussion, tant dans les sphères académiques que dans les débats publics, pouvant parfois créer polémique.

Mon intérêt pour ce sujet a naturellement orienté mes recherches vers la fiscalité. Au cours de mon parcours académique, j'ai pu aborder la fiscalité sous un angle différent, plus technique et moins stratégique. Cela a poussé ma réflexion autour de la planification fiscale et plus particulièrement en m'interrogeant sur son lien avec la performance financière.

La complexité et la sensibilité de la fiscalité, souvent influencées par des politiques économiques et sociales, ont éveillé ma curiosité. La fiscalité n'est pas seulement une question de chiffres et de lois ; elle touche à des aspects éthiques, politiques et économiques qui façonnent notre société.

Ce travail de recherche est né dans ce désir d'approfondir mes connaissances et d'apporter des réponses à ma curiosité. J'espère que cette étude contribuera à une meilleure compréhension des mécanismes d'évitement fiscal et de performance financière.

INTRODUCTION

245 milliards de dollars⁴, c'est le montant des recettes fiscales perdues chaque année, dans le monde, du fait de l'optimisation fiscale réalisée par les multinationales. En 20 ans, ce phénomène d'évitement fiscal n'a cessé de croître. En 2015, les bénéfices non déclarés ont atteint 36 milliards d'euros en France, soit 30 fois plus qu'au début des années 2000⁵.

De nombreuses études ont été menées sur les stratégies d'optimisation fiscale des entreprises, et en particulier sur les stratégies d'évitement fiscal agressives, qui « flirtent » parfois avec l'illégalité. La plupart de ces études se concentrent sur l'impact négatif que ces stratégies agressives peuvent avoir sur les finances publiques.

Un nouvel angle d'étude semble donc intéressant, au-delà de la volonté de réduire les coûts, nous voulons analyser ces stratégies d'évitement fiscal sous l'angle de leur impact sur les entreprises.

Nous chercherons donc, tout au long de cette étude, à répondre à la question suivante :

Les stratégies d'évitement fiscal des entreprises ont-elles un impact sur leur performance ?

L'objectif sera de rechercher si les entreprises qui pratiquent des stratégies d'évitement fiscal sont plus performantes que celles qui n'en pratiquent pas, et par conséquent d'établir un lien éventuel entre l'évitement fiscal et la performance.

L'évasion fiscale est souvent mal perçue par les citoyens et les États parce qu'elle est le plus souvent pratiquée par des multinationales très rentables. L'opinion publique n'accepte pas que les grandes entreprises, qui ont les moyens financiers suffisants pour payer leurs impôts, trouvent toujours un moyen, parfois légal, parfois non, de contourner les règles pour réduire leur imposition. D'autant plus que ces stratégies illégales pratiquées par certaines entreprises ont un impact réel sur la population. En effet, en France, cette perte équivaut à 620 dollars par membre de la population en 2021. Cette donnée a été identifiée grâce à la précision des chiffres de l'OCDE sur le sujet. Ils ont également estimé l'argent perdu pour chaque pays du monde. Ainsi, on estime qu'en 2021, les pertes fiscales dues aux abus fiscaux mondiaux commis par les multinationales représentaient 34 milliards de dollars en France et 77 milliards de dollars aux Etats-Unis.

Il est donc intéressant de comprendre l'impact de ces stratégies sur l'entreprise. En effet, au-delà d'une volonté d'enrichissement pure et simple, les dirigeants de l'entreprise ont-ils réfléchi à la manière

⁴ Seibt, 20 Novembre 2020 *L'évitement fiscal, un jeu de cache-cache à 247 milliards de dollars par an*. Extrait de France 24 <https://www.france24.com/fr/%C3%A9co-tech/20201120-l-%C3%A9vitement-fiscal-un-jeu-de-cache-cache-%C3%A0-427-milliards-de-dollars-par-an>

⁵ Couppey-Soubeyran, 2019

d'intégrer cet évitement fiscal dans leur stratégie d'entreprise, notamment en termes d'impact sur la performance de l'entreprise ? Si l'évitement fiscal a un impact direct et positif sur la performance de l'entreprise, cela signifie qu'il y a une réflexion possible de la part des dirigeants qui ont décidé d'appliquer ce type de stratégies.

Par conséquent, l'impôt est un facteur très courant dans les décisions de gestion des entreprises, l'objectif étant de minimiser les obligations fiscales de l'entreprise. Un certain nombre de facteurs peuvent inciter les dirigeants à s'engager dans l'évitement fiscal, mais les conséquences de ces activités peuvent être positives ou négatives⁶.

La plupart des études sur l'évitement fiscal recherchent des facteurs qui réduisent les paiements d'impôts. On sait très peu de choses sur la relation entre les performances des entreprises et l'évitement fiscal, et en particulier sur l'impact que peut avoir l'évitement fiscal sur les performances de l'entreprise. Nous effectuerons quelques tests pour voir s'il existe une relation entre ces deux variables, et si oui, de quel type de relation il s'agit.

Plusieurs raisonnements mettent en évidence un lien entre l'évitement fiscal et les performances financières des entreprises. Toutefois, ces recherches sont souvent mitigées et, selon l'étude, les résultats sont parfois opposés. Desai et Dharmapala (2009), par exemple, ont constaté dans leur recherche que l'évitement fiscal n'avait pas d'effet significatif sur la valeur de l'entreprise. Ce résultat contredit les conclusions de Wang (2012), qui a constaté que l'évitement fiscal augmentait la valeur de l'entreprise. En outre, l'étude de Heriyah N. (2021), montre également le lien entre l'évitement fiscal et la valeur de l'entreprise. Les résultats de ce travail ont montré que la valeur de l'entreprise est influencée par l'évitement fiscal, et plus précisément que plus l'évitement fiscal augmente, plus la valeur de l'entreprise diminue, et vice versa. Notre étude tentera de se concentrer sur les performances et non sur la valeur de l'entreprise.

En outre, l'étude de Katz et al. (2013) a révélé une relation négative entre l'évitement fiscal et la rentabilité future, ce qui signifie que les entreprises qui pratiquent davantage l'évitement fiscal ont également une rentabilité plus faible.

D'autres études ont montré que l'augmentation de l'évitement fiscal par les grandes entreprises a contribué à accroître leur part de marché, concentrer davantage de pouvoir économique, réduire la concurrence et augmenter leur domination notamment aux États-Unis⁷.

⁶ Desai & Dharmapala, 2009

⁷ Martin, Parenti, & Toubal, 2020

Il est également intéressant de savoir que certaines entreprises auront tendance à éviter l'impôt plus que d'autres, sujet sur lequel les chercheurs se sont intéressés.

Il est important de comprendre les stratégies d'évitement fiscal, mais aussi d'établir un lien entre l'évitement fiscal et les performances financières des entreprises. En effet, certaines grandes entreprises ont réussi à maintenir une rentabilité élevée au fil des ans grâce à l'efficacité de leurs stratégies d'évitement fiscal⁸.

La notion même d'évitement fiscal doit être définie. Elle désigne l'ensemble des procédés utilisés par une entreprise pour réduire au maximum sa charge fiscale en profitant des dispositions favorables de la loi. Certains de ces procédés sont parfaitement conformes à l'esprit de la loi et sont donc légitimes. D'autres, en revanche, sont abusives et exploitent simplement certaines failles ou lacunes de la loi. Hanlon et Heitzman (2010) se concentrent sur la définition de ce terme. Pour eux, il s'agit d'un ensemble de stratégies de planification fiscale. Au sein de cet ensemble, il existe différents types d'évitement fiscal. D'une part, il y a l'évitement fiscal légitime et d'autre part, il y a l'évasion fiscale, une pratique illégale. L'évitement fiscal est la réduction des impôts explicites par dollar de revenu comptable avant impôt. Selon cette définition large, l'évitement fiscal représente un processus de stratégies de planification fiscale, englobant des activités parfaitement légales (par exemple, les investissements en obligations, les déductions pour amortissement, le recours au financement par emprunt) et des transactions plus agressives qui tombent dans la zone grise (par exemple, les abris fiscaux abusifs, les prix de transfert, la recherche de conventions fiscales...). Plusieurs comportements peuvent découler de la pratique de l'évitement fiscal : soit un comportement de maximisation de la valeur de la part des dirigeants, soit des conflits d'intérêt entre les dirigeants et les actionnaires⁹.

Il est important de définir comment mesurer la performance de l'entreprise. Il est nécessaire d'utiliser différents indicateurs clés de performance tels que le taux de rentabilité, le taux de rendement des actifs, le besoin en fonds de roulement, la trésorerie ou le taux de croissance du chiffre d'affaires. Ces KPI permettent également de comparer deux entreprises appartenant au même secteur d'activité et seront donc utiles pour notre analyse.

Afin de répondre à notre sujet de recherche, nous testerons plusieurs hypothèses, pour voir si une relation entre l'évitement fiscal et la performance de l'entreprise peut être établie. Pour mesurer la performance de l'entreprise, nous utiliserons différentes variables telles que la croissance du revenu et des ventes, le q de Tobin ou le revenu avant impôt. Pour mesurer l'évitement fiscal, nous utiliserons

⁸ PWC, 2013

⁹ Wang X., 2012

à la fois l'ETR en espèces¹⁰, et l'ETR selon les GAAP¹¹. Dans le cadre de notre étude, nous nous concentrerons uniquement sur les grandes entreprises nord-américaines.

À cette fin, nous utiliserons une approche de recherche associative et quantitative. Les données seront collectées à partir des documents financiers des entreprises, ou encore Yahoo Finance.

Nous avons défini un champ d'application et des limites précises pour la question de recherche. Notre étude se concentrera uniquement sur les entreprises nord-américaines, même s'il aurait été intéressant d'étudier également des entreprises d'autres régions du monde, comme l'Europe ou l'Asie. Le fait de pouvoir comparer, par exemple, des entreprises européennes et américaines pourrait ajouter une autre dimension à l'étude, mais pour des raisons de simplicité et de clarté, il est préférable de concentrer la recherche sur une seule partie du globe.

En outre, notre recherche n'utilisera que quatre mesures de performance et deux mesures d'évitement fiscal. Il y a probablement d'autres variables à tester, mais nous ne pouvons pas tout analyser dans le cadre de ce sujet.

Le premier chapitre présente l'analyse documentaire. Elle comprend plusieurs articles scientifiques, qui ont étudié le thème de la performance et de l'évasion fiscale. Dans cette partie, nous expliquerons également en détail les différentes hypothèses que nous allons tester.

Le deuxième chapitre présente la méthodologie de cette recherche. Il donne plus de détails sur la conception de la recherche, la collecte des données, les variables et les tests que nous allons effectuer, et conclure sur les résultats de l'étude, ses limites.

¹⁰ Taux réel d'impôts qu'une entreprise paie en espèce, par rapport à son revenu imposable. Ce taux est calculé en fonction des sorties de trésorerie réelles liées aux paiements de l'impôts.

¹¹ Taux d'imposition incluant toutes les charges fiscales comptabilisées dans le compte de résultat, qu'elles soient payées en espèce ou non, et peut inclure des éléments comme des impôts différés.

PARTIE 1 :
-
REVUE DE LITTERATURE

Cette section donne un aperçu de la littérature. Dans le cadre de notre recherche, notre objectif est d'étudier l'impact de l'évitement de l'impôt sur les sociétés et sur la performance. Dans un premier temps, nous étudierons la littérature scientifique existante sur le sujet afin de savoir ce qui a déjà été étudié, de comparer les différents résultats et de montrer ce que notre étude apportera à la littérature.

I. MOTIVATION DE L'ÉVITEMENT FISCAL DES ENTREPRISES

Il est intéressant de comprendre pourquoi les entreprises sont poussées à pratiquer l'évitement fiscal. La première source de motivation est liée à l'intérêt financier de l'évitement fiscal. Le principe étant de mettre en place des stratégies permettant de réduire le montant des impôts à payer pour l'entreprise, cela représente donc moins de ressources pour le gouvernement¹². L'étude de Mgammal & Ismail (2015), confirme ces résultats en menant des recherches sur les activités de planification fiscale des entreprises. Leur conclusion est que les principales raisons qui poussent les entreprises à mener des activités de planification fiscale sont les avantages financiers prévus.

Notre étude sur l'impact de l'évitement fiscal et sur la performance de l'entreprise pourrait compléter les analyses explorant les motivations de la pratique de ces stratégies. En effet, si nous concluons que les sociétés qui évitent l'impôt sont plus performantes et que ces deux éléments sont liés, cela constitue une nouvelle source évidente de motivation pour l'évitement fiscal.

II. PERFORMANCES FINANCIERES

La performance financière est l'un des deux aspects les plus importants de notre étude. C'est pourquoi il est important de se pencher sur la littérature scientifique en la matière afin d'étudier les recherches qui ont été menées.

A. *Mesure des performances financières*

En ce qui concerne les performances des entreprises, nous pouvons évoquer trois domaines différents : les performances financières, les performances économiques, et le rendement pour les actionnaires¹³. Notre étude se concentre sur les performances financières des entreprises.

La performance financière mesure l'accomplissement des objectifs financiers. Elle se rapporte à des éléments tels que la croissance des ventes, la croissance des dividendes, le capital employé... Par exemple, des mesures telles que les bénéfices ou le rendement des actifs sont utilisées.

¹² Wang, Xu, Sun, & Cullinan, 2020

¹³ Richard, Devinney, Yip et Johnson, 2009.

Toutefois, il existe différentes manières de mesurer la performance financière d'une entreprise. En 2012, Wang a examiné si l'interaction entre l'évitement fiscal et la transparence de l'entreprise influence la valeur de l'entreprise. Cette dernière est mesurée par le q de Tobin, une mesure souvent utilisée pour mesurer la performance des entreprises. Kawor & Kportorgbi (2014), dans leur étude des effets de l'évitement fiscal sur la performance des entreprises au Ghana, ont utilisé le q de Tobin pour mesurer la performance du marché.

$$\text{Le q de Tobin se calcul par : } \frac{\text{Valeur de marché des actifs (1)}}{\text{Coûts de remplacement des actifs (2)}}$$

(1) Capitalisation boursière de l'entreprise + Valeur de la Dette

(2) Valeur comptable des actifs

Concrètement, il représente le rapport entre une valeur cotée et la valeur de remplacement du capital fixe.

Un Q de Tobin élevé, c'est-à-dire supérieur à 1, indique que les actions d'une société sont plus chères que le coût de remplacement de ses actifs. Cela implique que l'action est surévaluée et montre également que la confiance des actionnaires augmente. Ces derniers peuvent alors voir leurs dividendes augmenter.

Un ratio Q faible, compris entre 0 et 1, signifie que le coût de remplacement des actifs d'une entreprise est supérieur à la valeur de ses actions. Cela signifie que l'action est sous-évaluée. Dans ce cas, les actionnaires seront pessimistes à l'égard de l'entreprise. Par conséquent, l'entreprise aura du mal à lever des fonds, à investir et à rémunérer ses actionnaires par des dividendes.

Plus le Q de Tobin est élevé, meilleures sont les performances.

Quant à Katz, Khan et Schmidt (2013), ils mesurent la performance financière à l'aide de la rentabilité, c'est-à-dire le rendement des capitaux propres avant impôt et le rendement des actifs d'exploitation nets.

Le Rendement des actifs, ROA, est également une mesure de la performance financière, largement utilisée dans les recherches, il permet également de déterminer la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices à partir de ses actifs¹⁴. Le ROA est mesuré comme la proportion du revenu net par rapport à l'actif total. Il indique littéralement la rentabilité des actifs et la manière dont les gestionnaires utilisent l'argent investi dans les actifs pour générer de la rentabilité.

Toutefois, l'étude récente d'Edwards, Kubata et Shevlin (2020) montre que le ROA n'est pas une bonne variable pour mesurer la performance financière, en particulier lorsqu'il est utilisé avec l'ETR en

¹⁴ Ado, Rashid, Mustapha, & Ademola, 2021

espèces. Plus précisément, ils montrent que les bénéfices avant amortissement, EBITDA, varient de manière non linéaire par rapport au revenu avant impôts. Si nous utilisons le ROA avant impôt comme variable l'ETR avant impôt comme variable, ce modèle ne rendra pas compte de la non- linéarité. Par conséquent, contrairement à la majorité des études qui utilisent le ROA comme mesure de la performance, pour montrer son lien avec l'évitement fiscal ou la planification fiscale, nous avons décidé de ne pas utiliser cette variable parce qu'elle n'est pas un bon indicateur de la performance de l'entreprise.

La performance financière étant l'un des principaux objectifs de notre étude, il est essentiel d'utiliser la meilleure mesure pour l'évaluer.

B. Maintien des Bénéfices

Le maintien des bénéfices est un facteur important dans la mesure de la performance financière. Elle est définie comme l'indicateur qui reflète la qualité des bénéfices d'une entreprise et montre que celle-ci peut conserver ses bénéfices dans le temps.¹⁵

Une entreprise dont le maintien des bénéfices est élevé, est une entreprise qui produit des bénéfices de grande qualité et dont le processus de génération de bénéfices est durable. Il s'agit d'un élément très bénéfique qui a un impact positif sur les investisseurs.

L'objectif des entreprises est de réaliser des bénéfices. Pour ce faire, elles doivent financer leurs activités. La manière dont l'entreprise utilise ses ressources reflète l'efficacité de sa gestion. La persistance des bénéfices révèle cette efficacité¹⁶. Dans cette étude, les auteurs examinent la persistance du résultat net et de ses composantes pour expliquer la rentabilité future des entreprises. L'étude se concentre sur les sociétés cotées à la Bourse de Téhéran entre 2006 et 2011. Les résultats ont montré que le revenu net et les bénéfices distribués ont un impact significatif sur la rentabilité future et que le revenu distribué est plus persistant que le revenu net global.

Les analystes financiers doivent s'assurer que les bénéfices des entreprises sont cohérents, afin d'évaluer que la performance de l'entreprise se maintiendra sur le long terme et pas seulement ponctuellement. Selon leur étude, la performance a été mesurée à l'aide du Q de Tobin. Celle-ci recommande aux analystes de prêter attention à la persistance des résultats lorsqu'ils évaluent les états financiers publiés, sinon les prédictions faites à partir de ces derniers pourraient avoir des implications négatives et trompeuses.

¹⁵ Fatma & Hidayat, 2020

¹⁶ Atashband, 2014

C. Facteurs influençant la performance Financière

La performance financière étant un élément important de notre étude, nous avons recherché les différents déterminants de la performance financière.

La taille

La relation entre la taille de l'entreprise et la performance économique a fait l'objet d'une attention considérable dans la littérature. Plusieurs études ont montré une relation positive entre la taille de l'entreprise et la performance. En d'autres termes, plus l'entreprise est grande, plus elle est performante. En effet, les grands groupes présentent certains avantages. Ils sont en mesure d'exploiter les économies d'échelle, ce qui leur permet de réduire les coûts, et ont un plus grand pouvoir de négociation sur les clients et les fournisseurs¹⁷. En outre, ils ont plus facilement accès à la dette pour investir, disposent d'un capital humain plus qualifié et peuvent parvenir à une plus grande diversification stratégique¹⁸. Toutefois, les petites entreprises présentent également des avantages qui contrebalancent ces inconvénients. Elles ont moins de problèmes d'agence et leur structure est souvent plus flexible. Le problème est que les différentes études réalisées sur le sujet donnent souvent des résultats différents, montrant tantôt un impact positif, tantôt un impact négatif de la taille sur les performances de l'entreprise.

Structure du capital

Ensuite, sur la relation entre l'endettement et la performance, l'auteur, Jensen (1986), considère que les entreprises endettées ne devraient retenir que les projets rentables afin d'éviter la faillite. En effet, le financement par l'endettement encouragerait les managers à être plus efficaces et efficients.

Driffled et al (2007) explorent le lien entre l'endettement et la performance des entreprises. Selon leurs hypothèses, les entreprises les plus performantes réduiraient leur niveau d'endettement afin de protéger la richesse des actionnaires contre le risque de faillite.

L'âge

En ce qui concerne la relation entre l'âge et les performances, certains chercheurs ont réalisé des études sur la manière dont les performances des entreprises évoluent avec l'âge. Ils montrent les différences de performance et de comportement entre des entreprises d'âges différents. Autio et al (2000) observent que les jeunes entreprises internationales connaissent une croissance des ventes plus rapide que les entreprises plus anciennes. Selon eux, cela prouve que les jeunes entreprises sont

¹⁷ Serrasqueiro & Nunes, 2008

¹⁸ Yang & Chen, 2009

mieux à même de développer des capacités d'exploration parce qu'elles ont plus de faculté à s'adapter à des environnements incertains.

Structure de la propriété

La structure de l'actionnariat est un autre déterminant des performances financières de l'entreprise et il existe également des études qui se concentrent sur ce sujet.

L'étude fondamentale de Morck (1988) date maintenant de plusieurs décennies mais reste intéressante car elle montre une relation entre le Q de Tobin (une mesure de la performance) et la structure de propriété. La direction de cette relation (positive ou négative) varie en fonction du pourcentage de participation au conseil d'administration. L'étude conclut qu'il existe une relation positive entre la performance et la structure de propriété lorsque la participation du conseil d'administration est comprise entre 0 et 5 % ainsi que lorsqu'elle est supérieure à 25 %. En revanche, cette relation est négative lorsque la participation du conseil d'administration est comprise entre 5 et 25 %.

Ces études sur les déterminants de la performance financière ont mis en évidence un certain nombre de facteurs qui affectent la performance, tels que la taille de l'entreprise, l'âge ou encore l'endettement. Les études sur l'endettement et la taille de l'entreprise ont donné des résultats mitigés. Cela signifie que des recherches plus approfondies, devraient se pencher sur ce sujet et examiner l'impact de ces variables sur la performance de l'entreprise. Ces résultats nous incitent à intégrer ces facteurs dans notre propre étude, afin de contrôler leurs effets sur la performance.

III. EVITEMENT DE L'IMPOT SUR LES SOCIETES

A. Déterminant de l'évitement fiscal et relation avec les performances

L'étude de Gupta & Newberry (1997) est un point de départ pour toutes les études examinant les relations entre l'évitement fiscal et différents déterminants, en particulier les facteurs de la variabilité des ETR des entreprises (une mesure de l'évitement fiscal). Bien que cette étude soit ancienne, elle est intéressante. Les résultats de celle-ci suggèrent que les ETR sont bien liés à différentes caractéristiques de l'entreprise telles que la taille, la structure du capital, la composition des actifs et la rentabilité. Toutefois, ils suggèrent également que d'autres facteurs qui auraient un impact sur l'ETR n'ont pas été observés. Ils ont également inclus le ROA (une mesure de la performance) dans leur étude mais n'ont pas donné de véritable conclusion.

En outre, plusieurs études examinent la relation entre les caractéristiques de l'entreprise et l'évitement fiscal à l'aide de plusieurs indicateurs. Trois caractéristiques principales de l'entreprise sont considérées comme des prédicteurs de l'évitement fiscal : la taille de l'entreprise, la stratégie et les

opérations multinationales¹⁹. Le premier résultat concerne la relation entre la taille de l'entreprise et l'évitement fiscal. Il s'avère que les multinationales sont plus susceptibles d'éviter l'impôt.²⁰

En effet, même si les grandes entreprises sont plus exposées à un examen minutieux de leurs finances, elles disposent également de plus de ressources pour mettre en œuvre des stratégies d'évitement de l'impôt. Rego (2003) rapporte également des éléments qui suggèrent que plus une entreprise a d'activités internationales, plus elle a de possibilités d'éviter l'impôt. Cela se traduit par un ETR GAAP plus faible. Il existe un lien possible entre le statut de l'entreprise (multinationale ou nationale) et l'évitement fiscale. Les multinationales auraient plus d'opportunités et pratiqueraient donc davantage l'évitement fiscal (et auraient donc un ETR plus faible).

Des études plus récentes se concentrent sur l'effet de la rentabilité, de l'effet de levier vis-à-vis de la taille de l'entreprise sur l'évitement fiscal, ainsi que l'effet de l'évitement fiscal sur la valeur de l'entreprise²¹. Cette recherche utilise une population de 22 entreprises dans l'industrie des biens de consommation, cotées à la Bourse d'Indonésie, en utilisant les données annuelles de l'entreprise de 2015 à 2018. Ses résultats montrent que la rentabilité a un impact sur les activités d'évitement fiscal, plus précisément, une augmentation de la rentabilité indique une augmentation de l'évitement fiscal. Il convient de noter que, dans cette étude, la rentabilité est représentée par la marge bénéficiaire brute et l'évitement fiscal par le taux d'imposition en espèces. Ses autres résultats montrent que l'effet de levier n'a pas d'impact sur l'évitement fiscal, tout comme la taille de l'entreprise. Ce dernier résultat contredit ceux de Rego (2003).

Cette étude nous donne une première idée des liens qui peuvent exister entre l'évitement fiscal et certaines caractéristiques de l'entreprise. Notre recherche pourra consolider ou non ces résultats et apportera également une vision différente de la question car nous nous intéresserons à des entreprises d'un secteur et d'un pays différents. De plus, les méthodes utilisées pour mesurer la performance et l'évitement fiscal sont différentes des nôtres.

¹⁹ Wang, Xu, Sun et Cullinan, 2020).

²⁰ Rego, 2003

²¹ Heriyah N., 2020

B. Mesure de l'évitement fiscal

Plusieurs études décrivent les différentes manières de mesurer l'évitement fiscal, qui est un point important de notre recherche.

Cette tâche n'est pas aisée car les impôts effectivement payés par une entreprise ne sont généralement pas disponibles dans les états financiers ou autres documents des entreprises. Par conséquent, les chercheurs utilisent un calcul pour estimer l'évitement fiscal. La question de la mesure de l'évitement fiscal n'est pas simple et peut être débattue. Mesurer l'évitement fiscal des entreprises est un véritable défi. Le principal problème est la source d'information fiscale.

Taux d'imposition effectif

Les études de Hanlon & Heitzman (2010) et de Wang, Xu, Sun & Cullinan (2020) ont décrit les différentes techniques. Toutes examinent tout d'abord le taux d'imposition effectif, qui est une méthode largement utilisée par les chercheurs.

Le taux d'imposition effectif est l'un des indicateurs les plus utilisés pour mesurer l'évitement fiscal. Il existe deux mesures courantes du taux effectif d'imposition : le taux effectif d'imposition selon les GAAP et le taux effectif d'imposition selon la comptabilité de caisse.

L'ETR GAAP :

$$\frac{\text{Charge totale d'impôt sur le résultat (1)}}{\text{Revenu comptable avant impôt (2)}}$$

(1) Affiché au compte de résultat dans « Income Tax Expense »

(2) Affiché dans le compte de résultat « RCAI »

L'ETR en numéraire

$$\frac{\text{Impôt payé en numéraire (1)}}{\text{Revenu comptable avant impôt}}$$

(1) Montant disponible dans le tableau de flux de trésorerie

Dans notre étude, nous utiliserons à la fois l'ETR GAAP et l'ETR en espèces. Concrètement, l'ETR GAAP saisit la charge fiscale à des fins d'information financière, tandis que l'ETR en espèces saisit la charge fiscale sur une base de trésorerie.

Théorie de l'agence

Traditionnellement, les activités d'évitement fiscal sont considérées comme des dispositifs d'économie d'impôt, entraînant un transfert de ressources de l'État vers les actionnaires. Logiquement, cela devrait augmenter la valeur après impôt de l'entreprise. Cependant, une théorie émerge sur l'implication des coûts d'agence et suggère que l'évitement fiscal n'améliore pas toujours la richesse des actionnaires externes.

Rappelons tout d'abord la définition exacte d'un coût d'agence. Il s'agit d'une dépense interne de l'entreprise, résultant des actions d'un agent agissant (dirigeants d'entreprise) pour le compte d'un mandant (actionnaire). Ils résultent généralement de divergences d'objectifs qui entraînent des conflits d'intérêts entre les actionnaires et la direction. Le coût d'agence est payé à l'agent qui agit. Selon la théorie de l'agence, l'évitement fiscal n'améliore donc pas la performance d'une organisation car les activités d'évitement fiscal peuvent faciliter l'extraction de la rente managériale (rente due à la qualité et à l'efficacité de la gestion).

La théorie du pouvoir politique

Il existe une autre théorie appelée théorie du pouvoir politique. Selon cette théorie, la charge fiscale pourrait être liée à la taille de l'entreprise. Pour les grands groupes, il est plus facile de disposer d'un pouvoir politique fort pour négocier leur charge fiscale, étant plus mobiles (ils peuvent facilement se délocaliser, avoir des activités dans d'autres pays) et ont un impact plus important sur l'emploi lorsqu'ils déménagent ou quittent un marché.

Cette théorie du pouvoir politique, repose sur les conclusions de l'étude de Siegfried (1972) selon lesquelles les grandes entreprises sont confrontées à un taux d'imposition effectif plus faible.

IV. DEVELOPPEMENT DE L'HYPOTHESE

Diverses études ont été menées sur les différents facteurs des entreprises qui influenceraient le comportement fiscal. Cependant, les résultats d'une étude à l'autre sont souvent différents. En outre, aucune étude n'utilise quatre mesures différentes de la performance des entreprises pour étudier l'impact que l'évitement fiscal peut avoir sur la performance financière. Par ailleurs, très peu de recherches se concentrent sur l'effet de la performance de l'entreprise sur l'évitement fiscal.

A. Hypothèses

Notre revue de littérature a mis en évidence le lien entre l'évitement fiscal et la performance des entreprises. Nous avons étudié des théories aux effets opposés : la théorie de l'agence suggère qu'un évitement fiscal plus important entraîne une baisse des performances, tandis que la théorie du pouvoir politique affirme qu'une performance plus élevée entraîne un évitement fiscal plus important.

Étant donné que les résultats des diverses études sont différents et que les effets de ces théories sont opposés, il est difficile de prédire avec certitude le type de relation existant entre l'évitement fiscal et les performances. Toutefois, ces théories nous indiquent qu'il existe un lien entre ces deux variables. Pour déterminer s'il existe une corrélation entre l'évitement fiscal et les performances financières d'une entreprise, nous avons élaboré différentes hypothèses.

H1 : L'évitement fiscal a un impact sur la croissance des ventes

Notre première mesure de la performance de l'entreprise est la croissance des ventes. Nous pensons qu'il s'agit d'une excellente variable pour mesurer la performance de l'entreprise et nous voulons vérifier si la croissance des ventes est influencée par l'évitement fiscal.

H2 : L'évitement fiscal a un impact sur la croissance des revenus :

Le revenu net est un indicateur courant de la rentabilité d'une entreprise, c'est pourquoi nous avons choisi cette variable comme deuxième mesure de la performance.

H3 : L'évitement fiscal a un impact sur le Q de Tobin. :

Le Q de Tobin est l'une des variables la plus couramment utilisée pour mesurer la performance dans les recherches étudiant la performance et l'évitement fiscal. C'est le cas dans l'étude de Wang (2012) et de Kawor & Kportorgbi (2014).

H4 : L'évitement fiscal a un impact sur le revenu avant impôt. :

Nous pensons qu'il peut être intéressant de comparer le revenu avant impôt avec la croissance du revenu net.

PARTIE 2
-
METHODOLOGIE

I. COLLECTE DE DONNEES

A. Conception de la recherche

Tout d'abord, nous devons définir le modèle de recherche de notre étude. Pour décrire la conception de la recherche, nous pouvons définir le degré de structuration de la question de recherche. Il existe deux options : une étude formelle ou une étude exploratoire. Notre étude est de type formel. Cela signifie que nous disposons d'hypothèses et d'une question de recherche. Alors que les études exploratoires ont pour but de découvrir les futures tâches de recherche, les études formelles ont pour objectif de tester les différentes hypothèses et de répondre à la question posée.

C'était le seul type de plan de recherche possible car les études exploratoires sont utilisées lorsqu'il n'y a pas de connaissances préexistantes sur le sujet. Elles traitent souvent de problèmes très nouveaux et utilisent souvent des données qualitatives et non quantitatives. Notre problématique ne correspond pas à ce type de recherche.

Ensuite, il existe deux grands types de modèles de recherche : la recherche quantitative et la recherche qualitative. Notre étude est quantitative car elle repose entièrement sur des données numériques.

Pour ce faire, nous examinerons la corrélation entre les variables et verrons comment ces variables sont liées. Une corrélation reflète la force de la relation entre deux (ou plusieurs) variables.

B. Les données

Le problème de recherche est le suivant : les stratégies d'évitement fiscal des entreprises ont-elles un impact sur leurs performances ? Nous cherchons à établir un lien entre les deux. Pour ce faire, nous aurons besoin de données quantitatives.

Les données seront collectées à l'aide de Yahoo Finance, ainsi que les Etats financiers fournis par les entreprises de marché normalisés pour l'Amérique du Nord. Nous aurons besoin des bilans, comptes de résultats ainsi que les tableaux de flux de trésorerie de ces entreprises afin de rassembler toutes les informations financières nécessaires à notre étude.

Excel sera l'outil principal pour la création de notre base de données, qui sera saisie manuellement. En effet, nous aurions pu utiliser des logiciels, ou des bases de données existantes pour avoir une étude plus fournie. Cependant celles-ci sont payantes.

En ce qui concerne la période d'étude, nous avons fait le choix de remonter sur 4 années ; périodes auxquelles les données sont disponibles, et suffisamment volumineuses pour nous permettre une

observation. Ils auraient été intéressant d'avoir une période suffisamment longue, de 10 ans, pour pouvoir affiner cette étude. Nous avons donc choisi de collecter des données entre 2020 et 2023, afin d'avoir une durée d'étude de 4 ans.

C. Les Variables

Afin de répondre à notre question de recherche, précédemment évoquée, nous devons étudier différentes variables. D'une part, des variables qui nous permettront de mesurer la performance des entreprises et d'autre part, des variables qui nous permettront de mesurer l'évitement fiscal. Pour mesurer la performance financière, nous avons choisi quatre variables qui sont la croissance du revenu, la croissance des ventes, le Q de Tobin, le revenu avant impôt. Pour mesurer l'évitement fiscal, nous disposons de l'ETR GAAP et de l'ETR cash.

D. L'échantillon

Nous utilisons un échantillon non probabiliste, c'est-à-dire que les individus sont sélectionnés sur la base de critères non aléatoires et qu'ils n'ont pas tous une chance d'être inclus. Nous choisissons ce type d'échantillon étant donné que l'objectif n'est pas de tester une hypothèse sur une grande population, mais de développer une première compréhension d'une population restreinte ou sous-étudiée. Plus précisément, nous utiliserons un type d'échantillonnage appelé échantillonnage raisonné, qui implique que le chercheur utilise son expertise pour sélectionner l'échantillon le plus utile aux objectifs de la recherche. Nous identifierons notre échantillon en effectuant des recherches, pour déterminer s'il convient de sélectionner des entreprises d'un certain secteur, d'une certaine taille ou d'un certain pays.

Intuitivement, nous souhaitons nous concentrer sur des grandes entreprises non financières d'Amérique du Nord. Nous avons décidé d'exclure les sociétés financières de notre étude car il s'agit d'un secteur très réglementé, et ces réglementations pourraient brouiller les relations existantes entre les variables de notre recherche. C'est pourquoi nous avons choisis les 5 plus grosses sociétés du numérique : Google (Alphabet), Apple, Facebook (Méta), Amazon et Microsoft.

E. Analyse de données

Pour étudier les données de panel trouvées, nous devons passer en revue les diverses caractéristiques des entreprises technologiques américaines sélectionnées (Google, Amazon, Meta, Apple et Microsoft) sur plusieurs années. Les informations fournies dans les documents remontent à 2020 jusqu'à 2023.

F. Sélection des Variables

Les variables doivent mesurer la performance de l'entreprise pour voir s'il existe un lien entre l'évitement fiscal et la performance. Les données liées à la performance dépendent d'autres variables et nous verrons si l'évitement fiscal a un impact sur la performance.

Pour mesurer la performance financière, nous avons choisi différentes mesures. Nous disposons de la croissance des ventes, de la croissance des revenus, du Q de Tobin, et du revenu avant impôt.

La croissance des ventes est calculée comme : $(\text{les ventes de la période en cours} - \text{les ventes de la période précédente}) / \text{les ventes de la période précédente}$. Le chiffre d'affaires est ce qu'une entreprise génère en vendant des biens ou des services à ses clients. Il peut être défini comme l'argent payé par les clients et représente le chiffre d'affaires de l'entreprise pour une période donnée.

→ La croissance des ventes est une mesure de la performance financière.

La croissance du résultat net est calculée de la même manière que la croissance des ventes, soit : $(\text{le résultat de la période en cours} - \text{les résultats de la période précédente}) / \text{le résultat de la période précédente}$.

→ Le revenu net/bénéfice net, aide les investisseurs à déterminer la rentabilité globale d'une entreprise, qui reflète l'efficacité de sa gestion.

Le Q de Tobin est une mesure de la performance du marché. Il représente le rapport entre une valeur cotée et la valeur de remplacement du capital fixe. Un Q de Tobin élevé (supérieur à 1) indique une performance élevée, à contrario, un Q de Tobin faible (inférieur à 1) indique une performance faible.

Le revenu avant impôt est une variable que nous n'aurons pas besoin de calculer car il s'agit d'une donnée présente dans les états financiers des entreprises choisis ainsi que sur des bases de données tel que Yahoo finance ou encore Zone Bourse, le revenu avant impôt se trouvant dans le compte de résultat.

→ Cette variable nous permettra d'évaluer la performance de l'entreprise avant le paiement des impôts.

Ensuite, concernant nos variables de l'évitement fiscal, nous avons choisi l'ETR selon les GAAP et l'ETR en espèces.

L'ETR est une mesure largement utilisée de l'évitement fiscal car il fournit une estimation de l'efficacité des activités de planification fiscale des entreprises. L'ETR GAAP est l'ETR comptable selon les normes comptables américaines, indiqué dans les états financiers. Il est calculé en divisant la charge fiscale totale par le revenu avant impôt et mesure donc l'évitement fiscal par rapport aux bénéfices comptables. Il est pratique d'utiliser cette mesure car de nombreuses données sont disponibles.

Un ETR GAAP plus faible signifie un plus grand évitement fiscal. Un ETR GAAP plus élevé signifie moins d'évitement fiscal.

La deuxième variable indépendante sera l'ETR de trésorerie. Contrairement aux ETR selon les GAAP, les ETR en numéraire n'affectent pas les bénéfices comptables et ne sont pas affectés par les changements dans les comptes de régularisation.

En outre, ils ne sont pas affectés par les variations des provisions pour dépréciation ou des réserves fiscales²². L'ETR en espèces est calculé en divisant les impôts payés en espèces par le revenu avant impôt.

Les deux types d'ETR nous permettront d'obtenir une mesure complète de l'évitement fiscal.

Aussi, pour que l'étude soit davantage qualitative, il aurait fallu inclure des variables de contrôle dans notre modèle car elles améliorent la validité de l'étude en limitant l'influence des facteurs de confusion et d'autres variables étrangères. Cependant, n'ayant pas de base de données disponible gratuitement, il aurait été difficile d'inclure d'autre variable puisque celle-ci a été alimentée et saisie manuellement. Pour exemple, les variables de contrôle peuvent être : la taille de l'entreprise, le levier financier, l'âge de l'entreprise...

Toutefois, les données recueillies nous permettent d'établir une première relation de corrélation ou de causalité entre les variables d'intérêt.

Traitement de la base de données

La première chose à faire était de créer la base de données, nettoyer les données, trouver les données manquantes à l'aide des états financiers. Répéter l'opération année par année, entreprise par entreprise. Ceci doit être effectuée pour chaque variable afin de s'assurer qu'il n'y ait pas de données manquantes dans la base de données.

²² Dyreng et al. 2008

Une fois cette étape franchie, nous pouvons calculer les variables pour notre étude (IG, ETR, etc.). Nous obtenons notre base de données finale, comprenant 5 entreprises spécialisées dans le numérique.

Variable	Description	Type de données
%CA	Croissance du chiffre d'affaires mesurée par la différence entre le chiffre d'affaires de la période en cours et celui de la période précédente. Le tout divisé par les ventes de la période précédente. (VENTES t - VENTES t-1) / VENTES t-1	Ratio
%RN	La performance financière est mesurée par la croissance du revenu, qui est égale au revenu net divisé par le total des actifs.	Ratio
QT	Performance financière mesurée par le Q de Tobin, qui est égal au total des actifs plus les actions ordinaires en circulation multiplié par le cours de clôture - annuel - fiscal moins les capitaux propres ordinaires - total. Le tout divisé par le total des actifs.	Ratio
GETR	L'évitement fiscal est mesuré par l'ETR GAAP, qui est égal à la charge totale d'impôt sur le revenu divisé par le revenu avant impôt.	Ratio
CETR	L'évitement fiscal est mesuré par l'ETR en espèces, qui est égal à l'impôt sur le revenu payé divisé par le revenu avant impôt.	Ratio

II. DESCRIPTION DU MODEL DE CORRELATION

Tout d'abord, nous devons utiliser l'analyse descriptive afin de décrire nos données. Nous étudierons la moyenne, l'écart-type, la médiane, le minimum et le maximum.

Ensuite, nous étudierons la corrélation entre chacune de nos variables. Nous pourrions ainsi voir quelles variables sont fortement liées les unes aux autres.

Nous voulons étudier le lien entre l'évitement fiscal et les performances et, pour ce faire, nous disposons de différentes variables représentant l'évitement fiscal et les performances. Nous souhaitons étudier ces variables dans le temps et nous baserons donc notre étude sur des données regroupées.

Ce modèle nous permettra d'étudier la relation entre nos deux variables principales. Nous pourrions voir si le coefficient entre ces deux variables est significatif, positif ou négatif.

Nous avons utilisé des variables dites aléatoires et imprévisibles, à savoir des variables qui sont amenées à changer au fil du temps, en fonction de différents facteurs extérieurs et du contexte économique.

Pour conclure sur la relation entre la performance et l'évitement fiscal, nous devons interpréter les coefficients de corrélation pour voir comment les variables sont affectées. Cela nous permettra de déterminer si l'évitement fiscal affecte les performances de l'entreprise.

III. LES RESULTATS

Tout d'abord, intéressons-nous aux statistiques descriptives, qui nous permettent d'analyser notre base de données de manière globale. Ainsi, nous avons réalisé un tableau présentant la moyenne, l'écart-type, ainsi que le minimum et le maximum de chaque variable.

	Taux d'Imposition Effectif en Cash	Taux d'Imposition Effectif en GAAP	Q de Tobin	Croissance du CA	Résultat Avant Impot	Résultat Net	Croissance du RN
Moyenne	14,42%	16,04%	5,91	13,85%	\$ 66 250 526,32	\$ 53 141 050,00	16,11%
Mediane	15,50%	15,33%	5,22	9,59%	\$ 67 091 000,00	\$ 50 846 000,00	20,88%
Ecart type	7,73%	4,15%	2,12	12,04%	\$ 29 679 082,51	\$ 27 913 431,65	50,99%
Min	0,40%	11,84%	3,78	-2,80%	\$ 24 178 000,00	\$ (2 722 000,00)	-108,16%
Max	29,77%	30,57%	8,64	41,15%	\$ 119 103 000,00	\$ 99 803 000,00	88,81%

Tableau 1 Statistiques descriptives

Nous pouvons constater que le taux d'imposition GAAP a une moyenne de 16,04 %, comparé au taux d'imposition en espèces qui a une moyenne légèrement inférieure de 14,42%.

Selon les données de l'OCDE pour 2020, le taux d'imposition effectif moyen était de 22,3 % pour les États-Unis. Nos données sont inférieures à la moyenne du pays. Il est important de rappeler que nous n'avons sélectionné que des entreprises du secteurs du numérique pour réaliser notre étude.

Cela peut être une explication de la différence entre la moyenne du pays et la moyenne des entreprises que nous étudions.

Deuxièmement, initialement, notre variable croissance du revenu a une moyenne négative de -66,14%. Cette première moyenne a été fortement influencée par les résultats divergents d'Amazon. En effet, la société a enregistré un résultat négatif en 2022 (-2,7 milliard \$) versus un résultat de 30 milliards de dollars en 2023 soit une variation de son CA de -1217,74%. Pour la suite de l'étude, nous avons fait le choix de supprimer cette valeur afin d'avoir des résultats les plus fiables possible.

En enlevant cette valeur nous obtenons donc une moyenne de croissance du revenu de 16,11%, les entreprises de notre base de données ont une croissance positive. Les valeurs de cette variable restent quand même dispersées puisque l'écart-type est de 51%. Cela montre que la croissance du revenu est très variable d'une entreprise à l'autre et probablement aussi d'une année à l'autre. Les résultats sont meilleurs pour la variable croissance des ventes, la moyenne est de 13,85%, l'écart type de 12,04%, ce qui signifie qu'il y a moins de disparité.

D'autre part, la moyenne du q de Tobin est de 5,9, ce qui est assez élevé. En effet, un ratio Q est considéré comme faible lorsqu'il est compris entre 0 et 1, signifiant que le coût de remplacement des actifs d'une entreprise est supérieur à la valeur de ses actions.

À l'inverse, un ratio Q élevé est considéré comme tel lorsqu'il est supérieur à 1. Dans ce cas, cela signifie que les actions d'une entreprise sont plus chères que le coût de remplacement de ses actifs. Ainsi, un ratio supérieur à 1 indique que l'entreprise est surévaluée. Un ratio inférieur à 1 signifie que l'entreprise est sous-évaluée. En moyenne, les entreprises de notre base de données sont surévaluées.

	Taux d'Imposition Effectif en Cash	Taux d'Imposition Effectif en GAAP
Q de Tobin	-0,70204032	-0,321706553
Croissance du CA	0,041233766	-0,086096953
Résultat Avant Impot	0,044798213	-0,166931533
Résultat Net	0,063089928	-0,141692643

Tableau 2 : Corrélation entre indicateurs d'évitement fiscal et performance financière

Le tableau de corrélation nous montrera la corrélation entre les différentes variables. Les corrélations les plus élevées que nous avons sont entre les variables suivantes : Résultat Net et Taux d'imposition Effectif en cash (0,06)

En général, les coefficients de corrélation entre nos variables sont très faibles. Normalement, un coefficient inférieur à 0,3 (en valeur absolue) est considéré comme négligeable, ce qui signifie que la

relation entre les deux variables est très faible. Les relations entre les variables d'évitement fiscal et de performance financière ne sont pas significatives.

Nous commencerons par examiner les résultats de nos hypothèses, à savoir :

H1 : L'évitement fiscal a un impact sur la croissance des ventes

- Taux d'imposition effectif au comptant : 0.041233766
- Taux d'imposition effectif selon les GAAP : -0.086096953

Pour H1, les corrélations montrent une faible relation positive avec le taux d'imposition effectif en espèces (0,0412) et une faible relation négative avec le taux d'imposition effectif selon les GAAP (-0,0861). Les valeurs sont proches de zéro, ce qui indique qu'il n'y a pas de relation significative. H1 n'est donc pas validée.

H2 : L'évitement fiscal a un impact sur la croissance des revenus

- Taux d'imposition effectif au comptant : 0.044798213
- Taux d'imposition effectif selon les GAAP : -0.166931533

Pour H2, les corrélations montrent une faible relation positive avec le taux d'imposition effectif en espèces (0,0448) et une relation négative modérée avec le taux d'imposition effectif selon les GAAP (-0,1669). Étant donné que les relations ne sont pas très fortes, l'hypothèse H2 n'est pas clairement validée.

H3 : L'évitement fiscal a un impact sur le Q de Tobin.

- Taux d'imposition effectif au comptant : -0.70204032
- Taux d'imposition effectif selon les GAAP : -0.321706553

Pour H3, les corrélations montrent une forte relation négative avec le taux d'imposition effectif en espèces (-0,7020) et une relation négative modérée avec le taux d'imposition effectif selon les GAAP (-0,3217). Ces résultats suggèrent une relation inverse significative entre l'évitement fiscal et le Q de Tobin. H3 est donc validé.

H4 : L'évitement fiscal a un impact sur le revenu avant impôt

- Taux d'imposition effectif au comptant : 0.044798213
- Taux d'imposition effectif selon les GAAP : -0.166931533

Pour H4, les corrélations montrent une faible relation positive avec le taux d'imposition effectif en espèces (0,0448) et une relation négative modérée avec le taux d'imposition effectif selon les GAAP (-0,1669). Les résultats ne montrent pas de relation significative forte. Par conséquent, l'hypothèse H4 n'est pas validée.

A. Les limites

Notre étude comporte une base de données restreintes étant alimentée manuellement, il est impossible de recueillir des informations de centaines d'entreprises.

Aussi l'étude a une temporalité relativement courte : 4 ans. Ce qui nous permet d'avoir un petit échantillon mais non une vérité absolue.

De plus, le modèle utilisé présente des limites car nous n'avons pas pu saisir manuellement les données fixes. En effet, les effets fixes sont des variables qui sont constantes entre les individus ; ces variables, telles que l'âge ou le pays, ne changent pas ou n'évoluent pas à un rythme constant au fil du temps. Elles ont des effets fixes ; en d'autres termes, tout changement qu'elles provoquent chez un individu est le même. Ces variables auraient permis d'avoir une étude plus construite et fiable.

En plus, les valeurs de nos corrélations sont assez faible. Cela prouve que le pouvoir explicatif de notre modèle n'est pas excellent. Cela montre qu'il existe des variables explicatives qui ont un impact réel, que celles-ci auraient dû être présent en compte dans le modèle. Il convient alors de rechercher plusieurs variables explicatives susceptibles d'avoir un impact sur les variables qui mesurent la performance. Ainsi, le pouvoir explicatif du modèle pourrait être amélioré.

L'étude n'a porté que sur des entreprises nord-américaines, spécialisé dans le numérique. Il n'est donc pas possible de tirer des conclusions en généralisant nos résultats. Nous ne pouvons pas affirmer avec certitude que, par exemple, l'ETR en espèces aura un impact positif sur toutes les entreprises dans le monde.

Ensuite, notre étude couvre une période de 4 ans, de 2020 à 2023. Il pourrait être bénéfique de couvrir une période plus large. Nous pensons que l'impact de l'évitement fiscal sur les performances d'une entreprise doit vraiment être étudié sur le long terme. Ce n'est pas en un an que l'on peut voir des résultats significatifs. Une décennie permettrait d'obtenir des résultats satisfaisant. Par ailleurs, il est intéressant de savoir qu'en 2017 aux États-Unis, une législation a été mise en place pour réformer la fiscalité dans le pays. Cette réforme fiscale a abaissé les taux d'imposition des sociétés et des particuliers et a modernisé les règles fiscales internationales des États-Unis. Il s'agissait d'une réforme radicale et de la plus grande refonte du code fiscal depuis trois décennies aux États-Unis. Étant donné

que nos informations débutent en 2020, la réforme fiscale a été prise en compte. Elle peut donc avoir eu un impact sur nos résultats.

Par ailleurs, il est vrai qu'au cours du processus de sélection de l'échantillon, il y a eu une perte significative de données. Une taille d'échantillon encore plus importante pour améliorer la robustesse des résultats aurait été apprécié.

En outre, nous avons limité notre étude aux 5 plus grandes entreprises du numérique au monde. Nous ne pouvons donc pas appliquer nos résultats à tous les types d'entreprises.

B. Discussion

Par conséquent, l'ETR a un impact sur la rentabilité de l'entreprise. Toutefois, la relation n'est pas la même selon qu'il s'agit de l'ETR avant amortissement ou de l'ETR selon les GAAP. La croissance des revenus augmente lorsque l'ETR avant amortissement augmente, mais l'inverse n'est pas vrai pour l'ETR selon les GAAP. En fait, la croissance des revenus diminue lorsque l'ETR GAAP augmente. Ainsi, si l'on considère l'ETR en espèces comme une mesure de l'évitement fiscal, l'évitement fiscal a un impact négatif sur les performances de l'entreprise. Si l'on utilise l'ETR GAAP comme mesure, l'évitement fiscal a un impact positif sur les performances de l'entreprise. Il est donc important de faire la différence entre les deux mesures et de comprendre ce qui les sépare.

CONCLUSION

Dans la section suivante, nous rappelons nos principaux résultats de recherche et expliquons la contribution de notre investigation.

Notre question de recherche était la suivante : les stratégies d'évitement fiscal ont-elles un impact sur les performances des entreprises ?

La littérature sur le sujet donne des conclusions différentes sur la relation entre l'évitement fiscal et les performances de l'entreprise. Si certaines études concluent que l'évitement fiscal a un impact positif sur les performances de l'entreprise, d'autres études concluent au contraire que l'évitement fiscal a un impact négatif sur les performances de l'entreprise. Ce qui est certain, c'est le lien entre les deux variables, cependant nous aurions aimé conclure sur le signe de cette relation. Selon la théorie du pouvoir politique, l'évitement fiscal a un impact négatif sur les performances de l'entreprise en raison de la surveillance politique. La théorie de l'agence affirme que les stratégies d'évitement fiscal ont un impact négatif sur les performances de l'entreprise, ces stratégies facilitant l'extraction d'une rente managériale.

Nous aurions aimé apporter une conclusion sans équivoque à notre question de recherche et pouvoir nous prononcer sur les différentes conclusions de la littérature. Cependant, la question est trop complexe pour pouvoir fournir une réponse unique.

En effet, nous avons décidé d'utiliser deux mesures de l'évitement fiscal, l'ETR GAAP et l'ETR en espèces, ainsi que quatre mesures de la performance, à savoir la croissance des ventes, la croissance des revenus, le q de Tobin, le revenu avant impôt. Par conséquent, les résultats diffèrent d'une mesure à l'autre. L'ETR en espèces a un effet positif sur la croissance des revenus, sur le revenu avant impôts, et le résultat net. Cela signifie qu'un évitement fiscal plus important entraîne une croissance des performances, même minime.

Toutefois, si nous utilisons l'ETR GAAP comme mesure de l'évitement fiscal, nous obtenons des résultats différents quant au signe de la relation entre l'évitement fiscal et les performances de l'entreprise. En effet, l'ETR GAAP a un impact négatif.

Enfin, nous ne pouvons pas apporter de conclusion univoque à notre question de recherche car la réponse dépend de la variable que vous décidez de choisir pour mesurer l'évitement fiscal et les performances de l'entreprise. Il s'agit de deux concepts généraux et il n'existe pas de variable unique pour les mesurer.

Notre recherche apporte de nouvelles connaissances sur l'impact de l'évitement fiscal sur les performances. Si de nombreuses études parlent de l'impact de la performance des entreprises, les

recherches qui examinent la relation inverse sont beaucoup plus rares. En outre, d'autres études choisissent de se concentrer sur une seule mesure de la performance de l'entreprise et une seule mesure de l'évitement fiscal. Ici, nous proposons d'étudier le lien entre la performance et l'évitement fiscal en utilisant plusieurs mesures.

Finalement notre sujet peut amener à se poser d'autres questions en lien avec l'évitement fiscal et l'euro numérique, pratique récemment abordée par la BCE. La traçabilité inhérente à cette nouvelle monnaie pourrait révolutionner la façon dont les entreprises abordent leurs stratégies fiscales. Avec l'arrivée de nouveaux procédés tels que l'euro numérique, on peut se poser la question de l'avenir de l'évitement fiscal. Cette évolution soulève des interrogations sur la capacité des entreprises à s'adapter à un environnement où la transparence financière devient la norme.

BIBLIOGRAPHIE

Ado, A., Rashid, N., Mustapha, U. et Ademola, L. (2021). L'impact de la planification de l'impôt sur les sociétés sur la performance financière des sociétés cotées au Nigeria. *Revue internationale d'économie, de gestion et de comptabilité* 29 no. 2, pp. 273-297.

Aguguom, A., Dada, S., & Nwaobia, A. (2019, April 17). Persistence des bénéfices et performance de l'entreprise : Implication de la capacité de prévision précise des analystes sur le marché émergent du Nigeria. *International Journal of Accounting Research* Vol. 7 Iss. 1 No : 197.

Aichian, A. et Kessel, R. (1962). *Concurrence, monopole et recherche du gain pécuniaire. Aspect de l'économie du travail* (Princeton University Press), pp. 157-183.

Amazon.com, Inc. (2023). *Annual Report 2023*. Consulté à l'adresse https://s2.q4cdn.com/299287126/files/doc_financials/2024/ar/Amazon-com-Inc-2023-Annual-Report.pdf

Apple Inc. (2023). Form 10-K Annual Report for the Fiscal Year Ended September 30, 2023. Consulté à l'adresse <https://app.stocklight.com/stocks/us/nasdaq-aapl/apple/annual-reports/nasdaq-aapl-2023-10K-231373899.pdf>

Atashband, A. (2014, février). Examen de la persistance des bénéfices et de ses composantes dans l'explication de la rentabilité future. *Revue interdisciplinaire de recherche contemporaine sur les entreprises* Vol 5, N°10, pp. 104-117.

Autio, E., Sapienza, H. et Almeida, J. (2000). Effets de l'âge à l'entrée, de l'intensité des connaissances et de limites sur la croissance internationale. *Revue de l'Académie de gestion*, 43, pp. 909-924 .

Coupey-Soubeyran, J. & (2019, juin). L'évitement fiscal des multinationales en France : combien et où ? La lettre du CEPII N°400.

Desai, M. A., & Hines, J. R. (2002). Attentes et expatriations : retracer les causes et les conséquences des inversions de sociétés. *National Tax Journal*, 55, pp. 409-441.

Desai, M., & Dharmapala, D. (2009). Évitement fiscal des entreprises et valeur de l'entreprise. *The Review of Economics and Statistics*, 91, pp. 537-546.

Driffield, N., Mahambare, V., & Pal, S. (2007). Comment la structure de propriété affecte-t-elle la structure du capital et la performance de l'entreprise ? Évidences récentes d'Asie de l'Est. *Economics of Transition*, 15 (3), pp. 535-573.

Dyreng, S., Hanlon, M., & Maydew, E. (2008). Évitement fiscal des entreprises à long terme. *The Accounting Review*, 83 (1), pp. 61-82.

Edwards, A., Kubata, A., & Shevlin, T. (2020, 9 septembre). La tendance à la baisse des taux d'imposition effectifs en espèces aux États-Unis : le rôle de la croissance du revenu avant impôt. *The Accounting Review* (2021), 96 (5), pp. 231-261.

Fatma, N., & Hidayat, W. (2020). Persistance des bénéfices, pouvoir des bénéfices, et évaluation des actions dans les entreprises de biens de consommation. *Asian Journal of Accounting Research*, Vol. 5 No. 1, pp. 3-13.

Gupta, S., & Newberry, K. (1997). Déterminants de la variabilité des taux d'imposition effectifs des entreprises : preuves tirées de données longitudinales. *Journal of Accounting and Public Policy*, 16, pp. 1-34

Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). Une revue de la recherche fiscale. *Journal of Accounting and Economics*, 50, pp. 127-178.

Jensen, M. (1986). Les coûts d'agence du flux de trésorerie disponible, la finance d'entreprise et les prises de contrôle. *American Economic Review*, 76(2), pp. 323-329.

Heriyah, N. (2021, 13 mars). L'effet des caractéristiques de l'entreprise sur l'évitement fiscal et son impact sur la valeur de l'entreprise. Atlantis Press.

Katz, S., Khan, U., & Schmidt, A. (2013, mai). L'évitement fiscal et la rentabilité future. Document de travail, Columbia Business School et North Carolina State University.

Kawor, S., & Kportorgbi, H. (2014, 25 février). Effet de la planification fiscale sur la performance du marché des entreprises : preuves des entreprises cotées au Ghana. *International Journal of Economics and Finance*, Vol. 6, No. 3, pp. 162-168.

Martin, J., Parenti, M., & Toubal, F. (2020, juillet). Évitement fiscal des entreprises et concentration industrielle. Document de travail - CEPII No 2020-09.

Mgammal, M., & Ismail, K. (2015, décembre). Activités de planification fiscale des entreprises : aperçu des concepts, théories, restrictions, motivations et approches. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Vol. 6, No. 6, S4.

Microsoft Corporation. (2023). Annual Report 2023. Consulté à l'adresse https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https://c.s-microsoft.com/en-us/CMSFiles/2023_Annual_Report.docx?version=dfd6ff7f-0999-881d-bedf-c6d9dadab40b

Morck, R. S. (1988). Propriété de la gestion et évaluation du marché : une analyse empirique. *Journal of Financial Economics*, 20, pp. 293-315.

OECD. (n.d.). Taux d'imposition effectifs. Consulté sur OECD.Stat : https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=CTS_ETR

PwC. (2013). Surveillance croissante des transactions internationales. *Journal of International Transfer Pricing*, 33, pp. 1-6.

Rego, S. O. (2003). Activités d'évitement fiscal des multinationales américaines. *Contemporary Accounting Research*, 20(4), pp. 805-833.

Richard, P., Devinney, T., Yip, G., & Johnson, G. (2009). Mesurer la performance organisationnelle : vers les meilleures pratiques méthodologiques. *Journal of Management*, 35(1), pp. 113-133.

Seibt, S. (2020, 20 novembre). L'évitement fiscal, un jeu de cache-cache à 427 milliards de dollars par an. Consulté sur France 24 : <https://www.france24.com/fr/éco-tech/20201120-l-évitement-fiscal-un-jeu-de-cache-cache-à-427-milliards-de-dollars-par-an>

Serrasqueiro, Z., & Nunes, P. (2008). Performance et taille : preuves empiriques des PME portugaises. *Small Business Economics*, 31(2), pp. 195-217.

Siegfried, J. (1972). La relation entre la structure économique et l'effet de l'influence politique : preuves empiriques du programme d'impôt sur le revenu des sociétés. Thèse de doctorat, Université du Wisconsin.

Wang, F., Xu, S., Sun, J., & Cullinan, C. (2020). Évitement fiscal des entreprises : revue de la littérature et agenda de recherche. *Journal of Economic Surveys*, Vol. 34, No. 4, pp. 793-811.

Wang, X. (2012). Évitement fiscal, transparence des entreprises et valeur de l'entreprise. Document de travail, University of Texas Austin.

Yang, C., & Chen, K. (2009). Les petites entreprises sont-elles moins efficaces ? *Small Business Economics*, 32(4), pp. 375-395.

Tables des figures

Tableau 1 : Statistiques descriptivesp28

Tableau 2 : Corrélacion entre indicateur d'évitement fiscal et performance financièrep29

ANNEXE 1 : BASE DE DONNEES RECOLTEE

(en millier d'€)	Impôts Payés en Cash	Revenu Avant Impôt	Impôt sur les Bénéfices (GAAP)	Valeur de Marché des Actions	Valeur de la Dette	Valeur Comptable des Actifs	Chiffre d'affaires	Résultat Net	
Google	2023	19124000	85717000	13421000	1717314325	11870000	402392000	307394000	73795000
	2022	18892000	71328000	11922000		12 857 000	365264000	282836000	59972000
	2021	13412000	90734000	11356000		12 844 000	359268000	257637000	76033000
	2020	4990000	48082000	14701000		12832000	319616000	182527000	40269000
Amazon	2023	11179000	37557000	7120000	1836000000	161062000	527854000	574785000	30425000
	2022	-777616	-5936000	-3217000		161239000	462675000	513983000	-2722000
	2021	3688000	38151000	4791000		140038000	420549000	469822000	33364000
	2020		24178000	2863000		101406000	321195000	386064000	21331000
Méta	2023	7351340	47428000	8330000	1180000000	18385000	229623000	134902000	39098000
	2022	4466945	28819000	5619000		9923000	185727000	116609000	23200000
	2021	7329020	47284000	7914000			165987000	117929000	39370000
	2020	7329020	33180000	4034000			159316000	85965000	29146000
Apple	2023	18679000	113736000	16741000	2950000000	95281000	352583000	383285000	96995000
	2022	19572000	119103000	19300000		98959000	352755000	394328000	99803000
	2021	25385000	109207000	14527000		109106000	351002000	365817000	94680000
	2020		67091000	9680000		98667000	323888000	274515000	57411000
Microsoft	2023	358000	89311000	16950000	3090000000	41990000	411976000	211915000	72361000
	2022		83716000	10978000		47032000	364840000	198270000	72738000
	2021	2309000	71102000	9831000		50074000	333779000	168088000	61271000
	2020		53036000	8755000		59578000	301311000	143015000	44281000

ANNEXE 2 : TRAITEMENT DES DONNEES

(en millier d'€)		Taux d'Imposition Effectif en Cash	Taux d'Imposition Effectif en GAAP	Q de Tobin	Croissance du CA	Résultat Avant Impot	Résultat Net	Croissance du RN
Alphabet	2023	22,31%	15,66%	4,30	8,68%	\$ 85 717 000,00	\$ 73 795 000,00	23,05%
	2022	26,49%	16,71%		9,78%	\$ 71 328 000,00	\$ 59 972 000,00	-21,12%
	2021	14,78%	12,52%		41,15%	\$ 90 734 000,00	\$ 76 033 000,00	88,81%
	2020	10,38%	30,57%		20,00%	\$ 48 082 000,00	\$ 40 269 000,00	
Amazon	2023	29,77%	18,96%	3,78	11,83%	\$ 37 557 000,00	\$ 30 425 000,00	
	2022	13,10%	15,00%		9,40%	\$ (5 936 000,00)	\$ (2 722 000,00)	-108,16%
	2021	9,67%	12,56%		21,70%	\$ 38 151 000,00	\$ 33 364 000,00	56,41%
	2020	11,20%	11,84%		8,00%	\$ 24 178 000,00	\$ 21 331 000,00	
Méta	2023	15,50%	17,56%	5,22	15,69%	\$ 47 428 000,00	\$ 39 098 000,00	68,53%
	2022	15,50%	19,50%		-1,12%	\$ 28 819 000,00	\$ 23 200 000,00	-41,07%
	2021	15,50%	16,74%		37,18%	\$ 47 284 000,00	\$ 39 370 000,00	35,08%
	2020	15,50%	12,16%		7,00%	\$ 33 180 000,00	\$ 29 146 000,00	
Apple	2023	16,42%	14,72%	8,64	-2,80%	\$ 113 736 000,00	\$ 96 995 000,00	-2,81%
	2022	16,43%	16,20%		7,79%	\$ 119 103 000,00	\$ 99 803 000,00	5,41%
	2021	23,24%	13,30%		33,26%	\$ 109 207 000,00	\$ 94 680 000,00	64,92%
	2020	20,00%	14,43%		5,00%	\$ 67 091 000,00	\$ 57 411 000,00	
Microsoft	2023	0,40%	18,98%	7,60	6,88%	\$ 89 311 000,00	\$ 72 361 000,00	-0,52%
	2022	5,00%	13,11%		17,96%	\$ 83 716 000,00	\$ 72 738 000,00	18,72%
	2021	3,25%	13,83%		17,53%	\$ 71 102 000,00	\$ 61 271 000,00	38,37%
	2020	4,00%	16,51%		2,00%	\$ 53 036 000,00	\$ 44 281 000,00	

Ratios de performances financières
 Ratios d'évitement fiscal

ANNEXE 3 : OUTILS D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

- **Chat gpt**

Aide à l'élaboration du plan de mémoire : « Propose-moi un plan de mémoire de recherche en s'appuyant sur la problématique suivante : Les stratégies d'évitement fiscal des entreprises ont-elles un impact sur leur performance ? »

Aide à la modélisation de l'étude de recherche : « Peux-tu recenser toutes les données que j'ai besoin de collecté afin de trouver : le Q de Tobbin, l'ETR Cash, l'ETR GAAP) »

Correction des fautes d'orthographe : « Corrige les fautes d'orthographe dans le texte : [Texte] «

TABLES DES MATIERES

AVANT-PROPOS	7
INTRODUCTION	8
1) PARTIE 1 : - REVUE DE LITTERATURE	12
<i>I. Motivation de l'évitement fiscal des entreprises</i>	<i>13</i>
<i>II. Performances Financières</i>	<i>13</i>
<i>III. Evitement de l'impôt sur les Sociétés</i>	<i>17</i>
<i>IV. Développement de l'hypothèse</i>	<i>21</i>
PARTIE 2 - METHODOLOGIE	22
<i>I. Collecte de données</i>	<i>23</i>
<i>II. Description du model de corrélation</i>	<i>28</i>
<i>III. Les Résultats</i>	<i>28</i>
CONCLUSION	33
BIBLIOGRAPHIE	35
TABLES DES FIGURES	38