

COMMENT LUTTER CONTRE LA FRAUDE FISCALE ?

LES ENSEIGNEMENTS
DE L'ÉCONOMIE COMPORTEMENTALE

**NICOLAS JACQUEMET, STÉPHANE LUCHINI
ET ANTOINE MALÉZIEUX**

COMMENT LUTTER CONTRE LA FRAUDE FISCALE ?

**Les enseignements
de l'économie comportementale**

collection du

C E P R E M A P

CENTRE POUR LA RECHERCHE ÉCONOMIQUE ET SES APPLICATIONS

COMMENT LUTTER CONTRE LA FRAUDE FISCALE ?

**Les enseignements
de l'économie comportementale**

**NICOLAS JACQUEMET,
STÉPHANE LUCHINI ET ANTOINE MALÉZIEUX**

RUED'**ULM**

Nous appliquons dans ce livre la plupart des rectifications orthographiques de la dernière réforme de l'Académie (JO du 6 décembre 1990).

© Éditions Rue d'Ulm/Presses de l'École normale supérieure, 2020
45, rue d'Ulm – 75230 Paris cedex 05
www.pressens.fr
ISBN 978-2-7288-0662-1
ISSN 1951-7637

Le Cepremap est, depuis le 1^{er} janvier 2005, le CEntre Pour la Recherche EconoMique et ses APplications. Il est placé sous la tutelle du ministère de la Recherche. La mission prévue dans ses statuts est d'assurer *une interface entre le monde académique et les décideurs publics et privés.*

Ses priorités sont définies en collaboration avec ses partenaires institutionnels : la Banque de France, le CNRS, France Stratégie, la direction générale du Trésor et de la Politique économique, l'École normale supérieure, l'INSEE, l'Agence française du développement, le Conseil d'analyse économique, le ministère chargé du Travail (DARES), le ministère chargé de l'Environnement, de l'énergie et de la mer, le ministère chargé de la Santé (DREES) et la direction de la recherche du ministère de la Recherche.

Les activités du Cepremap sont réparties en *cinq programmes scientifiques* coordonnés par sa direction : Politique macroéconomique en économie ouverte ; Travail et emploi ; Économie publique et redistribution ; Marchés, firmes et politique de la concurrence ; Commerce international et développement.

Chaque programme est animé par un comité de pilotage constitué de trois chercheurs reconnus. Participent à ces programmes une centaine de chercheurs, cooptés par les animateurs des programmes de recherche, notamment au sein de l'École d'économie de Paris.

La coordination de l'ensemble des programmes est assurée par *Claudia Senik*. Les priorités des programmes sont définies pour deux ans.

L'affichage sur Internet des documents de travail réalisés par les chercheurs dans le cadre de leur collaboration au sein du Cepremap tout comme cette série d'opuscules visent à rendre accessible à tous une question de politique économique.

Daniel COHEN
Directeur du Cepremap

Sommaire

Introduction	11
1. Comprendre les décisions de fraude fiscale :	
la nécessité d'une approche comportementale	21
<i>Paradoxes et mystères de la fraude fiscale</i>	22
<i>Dépasser les considérations monétaires : « la morale fiscale »</i>	27
2. Observer les comportements de fraude fiscale :	
l'apport des expériences en laboratoire	33
<i>La fraude fiscale en laboratoire</i>	34
<i>Décisions expérimentales de fraude</i>	39
3. Déterminants individuels de la fraude fiscale :	
des monstres et des saints ?	41
<i>L'effet dissuasif des outils traditionnels de la politique fiscale</i>	41
<i>Un profil-type du fraudeur fiscal ?</i>	44
<i>Les motivations de la fraude : ni monstres, ni saints</i>	52
4. L'odeur des croissants chauds :	
l'influence du contexte sur la morale fiscale	55
<i>Psychologie sociale de l'engagement et comportements</i> <i>économiques</i>	56
<i>Leviers non monétaires de la politique fiscale</i>	62
<i>La fraude fiscale sous serment : quels contribuables tiennent leurs</i> <i>engagements ?</i>	65
Conclusion	73
Annexe 1. Description de la procédure de serment ..	77

Annexe 2. Description du jeu expérimental de fraude fiscale	81
Annexe 3. Expérience avec déclaration répétée	86
Liste des figures, encadré et tableau	89
Bibliographie	91

EN BREF

Malgré son importance sur le plan économique, la fraude fiscale est un sujet qui se dérobe aux outils de l'analyse économique traditionnelle. D'une part, comme toute activité illégale, elle échappe à l'observation du chercheur en même temps qu'elle se dissimule aux autorités : l'analyse empirique de son ampleur, de ses déterminants et de la manière dont différents dispositifs l'affectent est très limitée, car seuls sont observés les comportements de fraude qui sont détectés. D'autre part, sur le plan théorique, l'application simple du calcul coût-bénéfice auquel est supposé se livrer le contribuable « rationnel » conduit à un paradoxe : contrairement à une idée largement répandue, les bénéfices de la fraude fiscale sont tellement élevés, et le risque de sanction est tellement faible, que la fraude fiscale reste étonnamment limitée dans l'ensemble des économies développées. Dès lors, plutôt que la fraude fiscale qui en constitue le pendant, c'est la « soumission fiscale », autrement dit la disposition à payer l'impôt, qu'il convient d'expliquer pour en comprendre les déterminants.

Ce double défi qu'opposent les décisions de fraude fiscale à l'analyse économique n'a pu être relevé que très récemment, grâce à l'émergence conjointe au cours des vingt dernières années d'une nouvelle approche, l'économie comportementale, qui se fonde sur la psychologie pour mieux comprendre les comportements économiques, et d'une nouvelle méthode, l'économie expérimentale, qui permet d'étudier empiriquement les comportements économiques pour lesquels il est difficile de collecter des données convaincantes.

Comme pour nombre de décisions qui font intervenir une dimension morale, ces travaux montrent que la fraude fiscale ne saurait se réduire à une grille d'analyse reposant sur la simple moralité des contribuables. De nombreuses expériences en psychologie font apparaître qu'une même

personne peut être amenée à se comporter d'une manière soit conforme, soit contraire à la morale suivant le contexte dans lequel cette décision est prise. En matière d'interventions publiques, ce constat implique qu'il peut se révéler insuffisant d'en appeler à la moralité intrinsèque des contribuables ou de leur assener des injonctions à la responsabilité, et invite à s'interroger sur la meilleure manière de faire basculer les comportements vers des décisions conformes à l'intérêt général. Les résultats présentés dans cet opuscule indiquent en particulier que l'engagement constitue un levier efficace de lutte contre la fraude : les contribuables exposés à la possibilité de s'engager personnellement à déclarer sincèrement leurs revenus augmentent considérablement le montant du revenu qu'ils déclarent. Cet effet ne joue pas auprès des contribuables dont la décision de fraude traduit une forte détermination à échapper à l'impôt. Il est en revanche particulièrement robuste sur les contribuables dont la fraude traduit une forme d'hésitation quant à la décision appropriée.

Nicolas Jacquemet est professeur à l'université Paris I Panthéon-Sorbonne et à l'École d'économie de Paris, où il dirige le master Économie et Psychologie.

Stéphane Luchini est chargé de recherche CNRS à l'École d'économie d'Aix-Marseille (AMSE).

Antoine Malézieux est professeur assistant au CEREN (EA 7477), Burgundy School of Business, Université Bourgogne Franche-Comté.

Les auteurs tiennent à remercier les membres du comité de lecture, Béatrice Boulu-Reshef, Mathieu Perona, Grégory Ponthière et Claudia Senik, dont les nombreux commentaires ont permis d'améliorer considérablement ce manuscrit, ainsi que le directeur de la collection, Daniel Cohen, de son soutien et de ses conseils précieux. Nous sommes également très reconnaissants aux collègues et amis qui ont accepté de relire le manuscrit à différents stades de sa rédaction : Jean-Paul Bonnet, François Fontaine, Fabrice Le Lec et Olivier l'Haridon.

« *The sad truth is [...] that most evil is done by people who never make up their minds to be good or evil.* »

Hannah Arendt, *The Life of the Mind*, p. 180.

Introduction

D'après le rapport 2013 du syndicat Solidaires Finances publiques – principal syndicat de représentation des salariés du secteur – la fraude fiscale représentait en 2012 un manque à gagner de 60 à 80 milliards d'euros pour le Trésor français. Ce montant a encore augmenté en 2017, pour atteindre 80 à 100 milliards d'euros¹. Une étude récente, fondée sur des données macroéconomiques, a estimé le montant des avoirs détenus par les contribuables français dans les paradis fiscaux à 300 milliards d'euros en 2007, soit environ 15,4 % du PIB français de l'époque².

1. Solidaires-Finances publiques, *Évasion et fraudes fiscales, contrôle fiscal*, janvier 2013, http://archives.solidairesfinancespubliques.fr/gen/cp/dp/dp2013/120122_Rapport_fraude_evasionfiscale.pdf; Solidaires-Finances publiques, « Quand la baisse des moyens du contrôle fiscal entraîne une baisse de sa présence... », septembre 2018, <https://solidairesfinancespubliques.org/le-syndicat/nos-publications/999-rapport-quand-la-baisse-des-moyens-du-controle-fiscal-entraîne-une-baisse-de-sa-presence-chute-inquietante-de-la-couverture-du-tissu-economique-et-fiscal/download.html>

2. A. Alstadsæter, N. Johannesen et G. Zucman, « Who owns the wealth in tax havens ? Macro evidence and implications for global inequality », 2018.

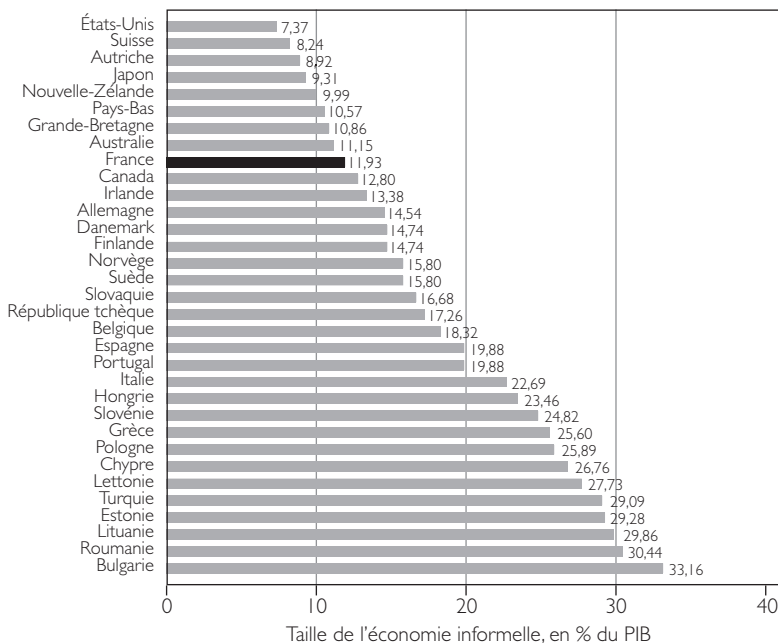


Figure 1 – Ampleur de l'économie souterraine dans les pays de l'OCDE.

Source : D. H. Enste, « The shadow economy in industrial countries », 2018. Ce graphique indique la taille de l'économie informelle, mesurée en pourcentage du PIB, pour les pays de l'OCDE sélectionnés.

La situation française ne fait pas exception sur la scène internationale. En 2011, le Tax Justice Network, un groupe de lobby en faveur du respect des obligations fiscales, évaluait la fraude fiscale à 171 milliards de dollars aux États-Unis, soit environ 150 milliards d'euros³. À titre d'illustration, la figure 1 présente une évaluation due à l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) de l'ampleur de l'économie

3. The Tax Justice Network, « The cost of tax abuse », 2011, <https://www.taxjustice.net/wp-content/uploads/2014/04/Cost-of-Tax-Abuse-TJN-2011.pdf>

souterraine, qui regroupe l'ensemble des activités échappant à l'impôt (voir l'encadré 1 pour une présentation des différentes formes de fraude fiscale et sa distinction d'avec l'optimisation fiscale). L'ampleur du phénomène est certes fortement corrélée au niveau de développement économique et institutionnel des pays considérés. Il n'en reste pas moins universel et concerne entre 1/20^e et un tiers du volume de l'activité économique.

En France, la fraude fiscale arrive ainsi loin devant la fraude aux prestations sociales parmi les manques à gagner pour le budget de l'État. L'introduction récente du prélèvement à la source est de nature à limiter le phénomène, puisque les revenus autodéclarés sont communiqués directement aux autorités. Cette procédure contribue, par un prélèvement automatique des montants dus, à la réduction des possibilités de fraude, qui allait déjà de pair avec l'instauration des déclarations préremplies en 2006. Parmi les nombreuses formes possibles de revenu, seuls les revenus salariaux ou de remplacement (telles les pensions de retraite ou les indemnités de chômage) se prêtent cependant facilement au prélèvement à la source car ils sont perçus mensuellement, sont stables et sont versés par une organisation tierce facilement identifiable. La possibilité de prélever l'impôt à la source sur les autres formes de revenus, tels que les revenus du capital (contrats obligataires, portefeuille d'actions, etc.), les revenus des indépendants ou les revenus fonciers est beaucoup plus limitée.

Encadré 1 – Les différentes formes de « fraude fiscale » des particuliers

La fraude fiscale proprement dite se distingue des nombreuses autres manières d'échapper à l'impôt en ce qu'elle est délibérée et illégale. Ces propriétés distinguent des autres formes de « fraude fiscale », qui recouvrent non seulement des erreurs ou de simples oublis, mais aussi l'optimisation fiscale qui relève de « pratiques utilisant les moyens légaux [...] dont on peut certes contester

la légitimité ou l'efficacité, mais qui n'en demeurent pas moins prévus par la loi » (Solidaires Finances publiques, « Évasion et fraudes fiscales, contrôle fiscal », janvier 2013, p. 5).

Ce problème de recouvrement de l'impôt est aussi ancien que l'impôt lui-même, et on en retrouve des manifestations jusque dans l'empire de Babylone (C. Weber et A Wildavsky, *A History of Taxation and Expenditure in the Western World*, 1986). Il existe de très nombreuses manières de se soustraire à ses obligations fiscales, loin de l'image d'Épinal du fraudeur cachant des valises de billets à l'étranger. Cela passe, par exemple, par le fait de décocher la case concernant la possession d'un téléviseur pour ne pas payer la contribution à l'audiovisuel public, de ne pas déclarer une activité commerciale pour un étudiant donnant des cours particuliers à domicile et va jusqu'aux manœuvres manifestes telles que les fraudes à la TVA ou les montages opaques de fraude de l'impôt vers les paradis fiscaux. Ce problème protéiforme touche également tous les types d'impôts, comme l'illustre le tableau 1.

**Tableau 1 – Pertes fiscales par impôt en 2012, en France
(en milliards d'euros)**

	Impôt sur le revenu	TVA	Impôt sur les sociétés	Impôt sur le patrimoine	Autres	Total
Estimation basse	15	15	23	4	3	60
Estimation haute	19	19	32	6	4	80

D'après le Conseil des prélèvements obligatoires⁴, en 2010, seuls 40 % des contribuables percevaient l'intégralité de leur revenu sous une forme

4. Conseil des prélèvements obligatoires, *Synthèse du rapport Prélèvements à la source et impôt sur le revenu*, 2012, https://www.ccomptes.fr/sites/default/files/EzPublish/Synthese_rapport_prelevement_a_la_source_et_impot_sur_le_revenu_0.pdf

qui se prête facilement au prélèvement à la source. Pour cette partie de la population, on peut s'attendre à une hausse de satisfaction vis-à-vis du système fiscal avec le passage au prélèvement à la source, qui pourrait se traduire par une baisse de leur propension à frauder⁵. Une part importante des revenus perçus par les contribuables français reste néanmoins soumise à la déclaration volontaire, et susceptible d'échapper à l'impôt.

Les conséquences de la fraude fiscale resteraient néanmoins assez superficielles si elles se traduisaient uniquement par une diminution des recettes de l'État. Il suffirait en effet de tenir compte de la fraude dans la détermination des taux de taxes pour suppléer à de telles conséquences purement budgétaires. Outre qu'une telle hausse des taux de taxe peut affecter les comportements économiques, car la taxation tend à affaiblir les incitations liées à la rémunération des activités productives, la fraude fiscale soulève de réelles difficultés en matière de politiques publiques dès lors qu'elle est pratiquée inégalement : soit dans la population, car elle se traduit alors par une subvention des contribuables honnêtes au profit de ceux qui se soustraient à leurs obligations fiscales ; soit en fonction des secteurs d'activité ou des caractéristiques individuelles des contribuables, car elle contrarie alors les objectifs qui président à l'élaboration du système de taxation en termes notamment de redistribution – si, par exemple, la fraude est inégalement pratiquée en fonction du niveau de revenu⁶ – et de réallocation des activités de production – si un secteur est fortement taxé afin de contenir son expansion, mais se prête plus facilement que d'autres à la fraude.

5. R. Vranceanu, A. Sutan et D. Dubart, « Discontent with taxes and the timing of taxation : experimental evidence », 2019.

6. C'est la conclusion qui émerge, par exemple, des travaux de A. Alstadsæter, N. Johannesen et G. Zucman, « Tax evasion and inequality », 2019, portant sur la fraude fiscale observée dans un large échantillon de pays développés. Selon les résultats de cette étude, les 0,01 % des ménages les plus aisés échappent à 25 % de leurs impôts, un taux très supérieur à toutes les autres catégories de revenu.

Malgré son importance sur le plan économique, la fraude fiscale est un sujet qui se dérobe aux outils de l'analyse économique traditionnelle. D'une part, comme toute activité illégale, elle échappe à l'observation du chercheur en même temps qu'elle se dissimule aux autorités : l'analyse empirique de son ampleur, de ses déterminants et de la manière dont différents dispositifs l'affectent est très limitée, car seuls sont observés les comportements de fraude qui sont détectés. D'autre part, sur le plan théorique, l'application simple du calcul coût-bénéfice auquel est supposé se livrer le contribuable « rationnel » conduit à un paradoxe : contrairement à une idée largement répandue, les bénéfices de la fraude fiscale sont tellement élevés, et le risque de sanction est tellement faible, que la fraude fiscale reste étonnamment limitée dans l'ensemble des économies développées. Dès lors, plutôt que la fraude fiscale qui en constitue le pendant, c'est la « soumission fiscale », autrement dit la disposition à payer l'impôt, qu'il convient d'expliquer pour en comprendre les déterminants.

Ce double défi qu'opposent les décisions de fraude fiscale à l'analyse économique n'a pu être relevé que très récemment, grâce à l'émergence conjointe au cours des vingt dernières années d'une nouvelle approche, l'économie comportementale, qui se fonde sur la psychologie pour mieux comprendre les comportements économiques, et d'une nouvelle méthode, l'économie expérimentale, qui permet d'étudier empiriquement les comportements économiques pour lesquels il est difficile de collecter des données convaincantes.

Afin de comprendre les raisons pour lesquelles la fraude fiscale est si limitée, ces travaux se sont d'abord tournés vers la psychologie de la moralité et confirment que certaines caractéristiques sociodémographiques telles que l'âge ou le sexe, ou personnelles telles que mesurées par les échelles développées en psychologie afin de décrire les traits de personnalité, recouvrent bien une part de l'hétérogénéité dans les déclarations fiscales observées en laboratoire. Une large part de cette hétérogénéité reste cependant inexpliquée. Il se peut bien sûr que les

caractéristiques individuelles observées et les échelles psychologiques ne capturent que partiellement le « sens moral » de la population. Mais quoi qu'il en soit, l'influence des caractéristiques individuelles ne signifie pas déterminisme : de nombreuses expériences en psychologie sociale montrent que l'adoption de comportements moraux dépend non seulement des caractéristiques individuelles et de la moralité intrinsèque, mais aussi du contexte dans lequel les décisions sont prises.

Une modification simple du contexte consiste, par exemple, à rendre saillants les traits de personnalité qui favorisent le comportement souhaité. À l'issue d'une leçon sur l'ordre et la propreté, destinée à encourager des élèves du primaire à ne pas jeter des papiers de bonbon par terre, R. Miller, P. Brickman et D. Bolen⁷ comparent deux situations qui illustrent la force d'engagement du contexte des décisions. Après d'un premier groupe d'élèves, l'enseignant insiste sur l'importance de la responsabilité individuelle en la matière et exhorte les enfants à se conformer à cette exigence. En d'autres termes, il tente de les persuader d'adopter un comportement civique. Dans un second groupe, l'enseignant se contente de conclure la séance en rappelant aux enfants combien ils sont propres et ordonnés. Un peu plus tard, tous les enfants reçoivent des sucreries emballées, et l'état de la cour de récréation est soigneusement scruté : si 15 % des emballages finissaient dans une poubelle avant la leçon, ce taux passe à 45 % dans le premier groupe (et à 25 % parmi les enfants qui ont suivi la leçon sans autre intervention à l'issue de celle-ci), mais il atteint 80 % dans le second. Le résultat le plus remarquable est que lorsque cette distribution de sucreries intervient un certain temps après la leçon (deux semaines plus tard), le comportement des enfants du premier groupe retombe à un niveau très proche de celui des enfants qui n'ont été exposés qu'à la leçon (30 % environ des déchets sont mis à la poubelle), tandis que le comportement des élèves du second groupe, loin de subir la même inflexion, s'améliore même légèrement et atteint

7. « Attribution versus persuasion as a means for modifying behavior », 1975.

85 %. Contrairement à la persuasion à laquelle a été confronté le premier groupe, qui fait appel à des motivations externes du comportement, les enfants du second groupe sont amenés à s'identifier aux motivations internes qui leur sont suggérées, tendant à mettre en cohérence leur comportement avec ce trait devenu saillant grâce à l'intervention.

Ce processus n'est pas seulement un outil classique des méthodes d'éducation, mais s'applique également, de la même manière, à des populations d'adultes. En matière d'attention à l'autre, par exemple, une étude célèbre s'intéresse à des groupes d'adultes auxquels un test de personnalité est proposé⁸. À l'issue du test, certains participants sont informés que les résultats indiquent une très grande intelligence, tandis que l'on indique à d'autres que leurs réponses sont celles d'une personne vraiment gentille et bienveillante (bien évidemment, ces étiquettes sont indépendantes des véritables résultats du test et sont donc attribuées à des personnes qui ne se distinguent en aucune manière les unes des autres). Un troisième groupe, enfin, termine le test sans autre indication sur les résultats. En quittant la séance, les participants se trouvent confrontés (par hasard en apparence) à une personne inconnue qui laisse tomber devant eux un paquet de cartes : les personnes qui ont été identifiées à des caractéristiques prosociales sont nettement plus nombreuses à apporter leur aide que celles qui n'ont reçu aucune information sur le test.

Un second aspect important du contexte des décisions, mis en évidence par la psychologie sociale, est la séquence d'actions dans laquelle se situent les décisions : il suffit parfois de demander l'heure avant de solliciter un service pour que la générosité et l'empathie remplacent subitement l'indifférence. L'une des expériences les plus frappantes de ce courant de recherche en psychologie sociale met en effet en scène un expérimentateur posté à un coin de rue et qui demande aux passants

8. A. Strenta et W. DeJong, « The effect of a prosocial label on helping behavior », 1981.

de le dépanner d'un peu d'argent pour pouvoir prendre le bus⁹. Environ une personne sur trois accepte d'aider ce parfait inconnu. Lorsque la même expérience est conduite dans les mêmes conditions, mais que l'expérimentateur demande l'heure avant de présenter sa requête, la quasi-totalité des passants acceptent de rendre ce petit service anodin. Et la proportion d'entre eux qui accepte de le dépanner double alors, pour atteindre environ deux répondants sur trois. La leçon générale qui se dégage de cet exemple est que les actes, même lorsqu'ils n'ont que de faibles conséquences (comme le fait de donner l'heure à un inconnu), peuvent « engager » les personnes qui prennent ces décisions, les lier aux actions qu'elles accomplissent et les conduire par-là à adopter ultérieurement des comportements qu'elles n'auraient pas choisis autrement. Selon ce courant de recherche, une manière simple d'encourager l'adoption de comportements cibles – aider les autres, faire preuve de civisme ou payer ses impôts – ne recourt ni à la persuasion, qui consiste à modifier les attitudes pour modifier les comportements, ni à des menaces ou à des récompenses externes, qui correspondent aux outils traditionnels de l'intervention publique en économie, mais consiste simplement à induire des comportements préliminaires pour modifier les attitudes et les comportements ultérieurs¹⁰.

Comme nombre de décisions qui font intervenir une dimension morale, la fraude fiscale échappe en partie au cadre classique de l'analyse coût-bénéfice en économie. Les résultats présentés dans cet opuscule souligneront que ce comportement ne saurait se réduire à une grille d'analyse fondée sur la simple moralité des contribuables. Comme le

9. M. B. Harris, « The effects of performing one altruistic act on the likelihood of performing another », 1972.

10. Il est important de souligner qu'il n'est pas nécessaire que l'effet sur les comportements transite par un changement d'attitude. On peut tout à fait observer des changements concomitants des attitudes, d'une part, et des comportements, d'autre part, sans que les deux changements soient liés par une relation de causalité ; voir J.-L. Beauvois et R.-V. Joule, *La Soumission librement consentie*, 2010.

rappelle la citation présentée en exergue de cet ouvrage, la moralité intrinsèque des personnes qui s'y livrent n'est pas toujours décisive dans l'adoption de comportements moraux. Les nombreuses expériences de psychologie sociale consacrées à cette question montrent qu'une même personne peut être amenée à prendre des décisions qui servent ou desservent le bien commun suivant le contexte dans lequel cette décision est prise. Faire appel à la moralité des contribuables, leur rappeler les conséquences sociétales désastreuses de la fraude fiscale et invoquer leur sens des responsabilités peut n'être que de peu d'effet sur une décision qui, pour une large frange de la population, est susceptible de basculer vers des comportements de fraude pour des raisons externes.

Ce constat ouvre de nouvelles perspectives quant aux outils d'intervention disponibles pour influencer les comportements économiques dans une direction conforme à l'intérêt général. Les résultats présentés ici montreront en particulier que l'engagement, dont l'effet est observé grâce à une procédure expérimentale de serment à dire la vérité, constitue un levier efficace de lutte contre la fraude : les contribuables exposés à la possibilité de s'engager personnellement à déclarer sincèrement leur revenu augmentent considérablement le montant de revenu qu'ils déclarent. Cet effet ne joue pas auprès des contribuables dont la décision de fraude traduit une forte détermination à échapper à l'impôt. Il est en revanche particulièrement robuste sur les contribuables dont la fraude traduit une forme d'hésitation quant à la décision appropriée.

1. Comprendre les décisions de fraude fiscale : la nécessité d'une approche comportementale

L'analyse économique des décisions de fraude fiscale prend ses racines dans ce que l'on appelle l'économie du crime, qui a été développée à la fin des années 1960 par Gary Becker¹¹. Cette représentation des comportements criminels met l'accent sur les arbitrages individuels qui président au choix de se livrer à une activité illégale, et conduit à s'interroger sur ses conséquences selon les différents états du monde possibles (être capturé, puis condamné ou s'en sortir indemne et bénéficier des fruits de son forfait), sur la probabilité de ces différents états du monde et, enfin, sur la décision qui est individuellement la meilleure compte tenu de ces éléments de contexte.

La transposition de ce cadre à la décision de fraude fiscale est due à Michael Allingham et Agnar Sandmo¹² qui cherchent à représenter la décision d'un contribuable au moment où celui-ci remplit sa déclaration de revenu et doit décider quelle part de son revenu sera dissimulée aux autorités fiscales. Les conséquences de cette décision, qui correspondent à « l'utilité » du contribuable, varient suivant les deux états du monde possibles selon que la déclaration fait ou non l'objet d'un contrôle. L'arbitrage coût-bénéfice qui détermine cette décision pondère ces conséquences par la probabilité de leur réalisation : la décision de fraude prédite par ce modèle revient ainsi à un choix de loterie, une décision face à des conséquences risquées. Si ce modèle est évidemment simpliste (et délibérément réducteur), il a le mérite de capturer le lien entre les décisions de fraude et les principaux outils de la politique

11. Gary Becker est le lauréat 1992 du prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel, en particulier pour son article fondateur de l'analyse économique du crime : « Crime and punishment : An economic approach », 1968.

12. M. G. Allingham et A. Sandmo, « Income tax evasion : A theoretical analysis », 1972.

fiscale : le taux de taxe, qui détermine les bénéfices de la fraude, mais également le coût de la fraude lorsque, comme c'est souvent le cas, les pénalités en cas de contrôle sont proportionnelles aux impôts dissimulés ; la fréquence des contrôles, qui détermine la probabilité d'être sujet à un audit ; et leur efficacité, qui détermine la probabilité d'être condamné. Outre les caractéristiques objectives de la politique fiscale, la décision dépend également de l'attitude des contribuables vis-à-vis du risque puisque la décision de ne pas frauder a des conséquences certaines, alors que celles de la fraude dépendent de l'occurrence d'un contrôle : les contribuables sont donc d'autant moins enclins à se livrer à la fraude qu'ils craignent le risque.

PARADOXES ET MYSTÈRES DE LA FRAUDE FISCALE

Cette représentation des comportements de fraude prédit que la fraude fiscale réagit négativement (bien sûr) aux instruments de la politique fiscale (la fréquence des contrôles, leur efficacité et la lourdeur des amendes). Elle permet également, de manière moins triviale, d'expliquer pourquoi différents contribuables, même s'ils se trouvent dans une situation strictement identique, sont susceptibles de prendre des décisions de fraude différentes : une première raison est la différence d'attitude vis-à-vis du risque (une « aversion » au risque différente), une seconde est liée au niveau de revenu de ces contribuables, étant donné qu'un revenu plus élevé conduit à accepter plus facilement de prendre des risques. La fraude fiscale devrait donc, selon cette modélisation, être plus répandue parmi les ménages qui se situent au sommet de la distribution de revenu.

Une dernière prédiction importante de ce modèle, connue sous le nom de « paradoxe de Yitzhaki », est que le niveau du taux de taxe est paradoxalement un instrument de lutte contre la fraude si les pénalités en cas de contrôle sont proportionnelles au montant d'impôt dissimulé, sous l'hypothèse classique que la volonté de se protéger du risque est d'autant

plus forte que le revenu est faible¹³. Lorsque le taux de taxe augmente, le revenu après impôt diminue. Si la volonté de se protéger du risque est d'autant plus grande que le revenu est faible, une augmentation du taux de taxe accroîtra le poids de la menace que constituent les sanctions en cas de détection, poussant la fraude à la baisse. Cette conclusion est non seulement paradoxale et contre-intuitive, mais elle tend aussi à être rejetée par les études empiriques sur le sujet (comme le confirment les résultats présentés plus bas).

Cette contradiction constitue un premier indice de la difficulté de cette approche à rendre compte des décisions de fraude. S'y ajoute une difficulté plus fondamentale encore : la probabilité objective de subir un contrôle, comme la sanction encourue en cas de contrôle, est tellement faible dans la plupart des économies développées que les bénéfices de la fraude devraient dominer largement l'arbitrage coût-bénéfice des contribuables.

La situation française est très représentative de ce constat. La direction générale des Finances publiques (DGFIP) indique par exemple que parmi les 17 millions de foyers fiscaux français imposables (qui ont acquitté plus de 75 milliards d'euros d'impôt sur le revenu en 2015), 7 millions ont reçu des « lettres de relance » ou de « mises en demeure de payer », et plus de 5 millions ont fait l'objet d'un « avis à tiers titulaire »¹⁴. Ces démarches d'alerte concernent une large proportion des contribuables, mais elles ne donnent que très rarement lieu à des procédures de redressement : ainsi, l'année 2015 a connu 25 « actions en reconstitution de patrimoine », 326 « saisies immobilières » et 98 « assignations en liquidation judiciaire ». Les actions en justice concernant les impôts des particuliers sont

13. S. Yitzhaki, « A note on income tax evasion : A theoretical analysis », 1974.

14. Direction générale des Finances publiques, *Cahier statistique 2015*, https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/dnlf/cahier_statistiques_DGFIP_2015.pdf

tout aussi rares : 1 033 litiges civils, 371 litiges commerciaux et 304 litiges administratifs.

De la même manière, l'intensité des contrôles fiscaux, comme celle des sanctions, est assez modérée¹⁵. La fraude fiscale découverte à l'issue des contrôles, tous impôts confondus, représentait en 2015 plus de 16 milliards d'euros, qui ont donné lieu à des amendes qui s'élevaient à 5 milliards d'euros (soit un taux d'amende effectif de 31,46 % du montant fraudé). Sur ces 16 milliards d'euros, 2,7 milliards concernent l'impôt sur le revenu et 1 milliard, l'impôt de solidarité sur la fortune. En matière d'impôt sur le revenu, enfin, les vérifications des particuliers ont entraîné 853 387 « contrôles sur pièces » de l'impôt sur le revenu et 3 902 « examens de la situation fiscale personnelle »¹⁶, ce qui correspond

15. D'après Service-Public.fr (<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F31451>), les sanctions en cas de fraude fiscale avérée sont faibles et se traduisent par une majoration d'impôt de l'ordre de « 40 % en cas de manquement délibéré, 80 % en cas d'abus de droit (optimisation abusive d'une règle fiscale), ramené à 40 % si vous n'êtes pas à l'initiative de la démarche ou si vous n'en êtes pas le principal bénéficiaire, 80 % en cas de manœuvres frauduleuses (tactiques visant à tromper l'administration fiscale) ». Les sanctions pénales, indépendantes des précédentes, sont plus sévères et peuvent atteindre jusqu'à 500 000 € d'amende et cinq ans d'emprisonnement. Cependant, d'après A. Spire et K. Weidenfeld (*L'Impunité fiscale. Quand l'État brade sa souveraineté*, 2015), ces sanctions restent très théoriques : relativement peu de poursuites pénales sont effectivement engagées par l'administration fiscale – seuls mille contribuables sont poursuivis pénalement chaque année, soit moins de 2 % des personnes ayant subi un contrôle fiscal approfondi. Le risque d'incarcération est quant à lui infime : parmi les fraudeurs faisant l'objet de poursuites pénales, moins d'un sur dix est condamné à une peine de prison ferme, tandis que les autres écotent en moyenne de neuf mois de prison avec sursis (dans trois quart des cas) et/ou d'une amende d'environ 10 000 euros (un quart des cas).

16. Un « contrôle sur pièces de l'impôt » correspond à une simple vérification au cours de laquelle l'administration fiscale compare les informations dont elle dispose avec les informations qui ont été fournies. Ce contrôle est réalisé sans convocation à la perception ni enquête complémentaire. Un « Examen de la situation fiscale

à un taux de vérification de 5 % pour les contrôles sur pièces et de 0,02 % pour les examens de situation fiscale personnelle. Dans ce contexte de contrôles rares et de sanctions modérées, la DGFIP n'en estime pas moins le taux d'usagers particuliers respectant leurs obligations déclaratives à 98,26 % des ménages imposables et le taux de paiement des impôts des particuliers, à 98,14 %¹⁷.

Selon le modèle d'arbitrage coût-bénéfice, ce niveau très faible de fraude s'expliquerait par l'attitude des contribuables vis-à-vis du risque : malgré la faiblesse des contrôles, la fraude peut rester très limitée si les contribuables sont très fortement averses au risque. La littérature scientifique a cependant montré que les niveaux d'aversion au risque nécessaires pour prédire les taux observés de fraude fiscale sont hors

personnelle », en revanche, est plus grave et « consiste à contrôler la cohérence entre, d'une part, les revenus déclarés au titre de l'impôt sur le revenu et, d'autre part, la situation de trésorerie, la situation patrimoniale et les éléments du train de vie dont [ont] pu disposer le contribuable et les autres membres de son foyer fiscal » (*Bulletin officiel des Finances publiques-Impôts*, BOI-CF-DG-40-20-20120912, paragraphe 250).

17. Selon les indicateurs de la performance publique (https://www.performance-publique.budget.gouv.fr/sites/performance_publique/files/farandole/ressources/2017/pap/html/DBGPGMOBJINDPGM156.htm), le « taux d'usagers particuliers respectant leurs obligations déclaratives » désigne « la part d'usagers particuliers qui respectent leurs obligations déclaratives en matière d'impôt sur le revenu. Il traduit donc leur propension à faire preuve de civisme fiscal. Il rapporte pour ce faire la population des usagers particuliers ayant déposé leur déclaration d'impôt sur le revenu et qui ont été taxés sans pénalisation à l'ensemble de la population connue de la DGFIP et considérée comme devant déposer une déclaration ». Le « taux de paiement des impôts des particuliers » mesure quant à lui « le pourcentage de recettes totales recouvrées en année N-1 et N sur les prises en charge brutes en principal effectuées en année N-1 des impôts sur rôle des particuliers (impôt sur le revenu, prélèvements sociaux, taxe d'habitation et contribution à l'audiovisuel public, taxes foncières et impôt de solidarité sur la fortune sur rôle). Il prend en compte les impositions initiales, supplémentaires et les impositions suite à contrôle fiscal ».

de proportion : certains auteurs estiment que l'aversion au risque devrait être dix fois, voire quatorze fois supérieure à ce qui est généralement considéré comme plausible¹⁸. Ce « mystère de la fraude fiscale »¹⁹ conduit donc à remettre en cause l'idée que les décisions de fraude se résumeraient à de simples choix de loterie. C'est d'ailleurs l'observation que faisait Jonathan Baldry dès 1986²⁰ dans un article fondateur, qui repose sur un exercice très simple : un échantillon de personnes se voit proposer soit un choix de loterie qui réplique la décision de fraude, soit ce même choix de loterie mais cette fois en indiquant explicitement que le choix fait référence à une simulation fiscale. Les résultats montrent que tous les répondants choisissent au moins une fois l'option risquée lorsque

18. La première estimation est due à J. G. Eisenhauer, « Ethical preferences, risk aversion, and taxpayer behavior », 2008 ; la seconde, à J. Skinner et J. Slemrod, « An economic perspective on tax evasion », 1985.

19. Selon les termes de J. Alm, G. H. McClelland et W. D. Schulze dans « Why do people pay taxes ? », 1992, p. 22, qui précisent par ailleurs (p. 12) : « Bien qu'il soit clair que la détection et la punition affectent la soumission fiscale à un certain degré, il est également clair que ces facteurs ne peuvent pas expliquer entièrement, ni même majoritairement les comportements de soumission fiscale. Le pourcentage de déclarations fiscales individuelles qui sont soumises à un contrôle fiscal minutieux est assez réduit aux États-Unis, moins de 1 % ces dernières années. En outre, la pénalité pour fraude avérée aux États-Unis n'est que de 75 % des impôts impayés, et les pénalités pour fraude non avérée sont encore moindres. Une analyse purement économique de la décision de fraude implique que la plupart des individus frauderaient s'ils étaient "rationnels", parce qu'il est peu probable que les tricheurs soient attrapés et pénalisés. Pourtant, le respect de l'impôt sur le revenu des particuliers reste relativement élevé ; les particuliers paient beaucoup plus d'impôts que ce que suggère la théorie standard de l'espérance d'utilité vis-à-vis de la soumission fiscale. Il semble invraisemblable que les faibles pénalités et la faible probabilité de détection qui prévalent aux États-Unis, voire dans la plupart des pays puissent à elles seules dissuader efficacement la fraude, à moins que l'aversion au risque ne dépasse largement les hypothèses conventionnelles. »

20. J. C. Baldry, « Tax evasion is not a gamble : A report on two experiments », 1986.

des choix de loterie leur sont proposés, tandis que ce choix n'est jamais observé lorsque l'exercice de simulation fiscale est explicite.

DÉPASSER LES CONSIDÉRATIONS MONÉTAIRES : « LA MORALE FISCALE »

Si l'approche traditionnelle a le mérite de formaliser les canaux de transmission des outils classiques de lutte contre la fraude, elle ne saurait donc suffire pour comprendre les déterminants de ce type de décision. Le constat qui s'impose est que, aussi fine et élaborée soit la modélisation²¹, les décisions des contribuables ne sont pas réductibles aux conséquences financières objectives de la fraude. Afin de lever le mystère de la fraude fiscale, l'analyse s'est donc tournée vers les composantes non monétaires de la décision des contribuables, regroupées sous le terme de « morale fiscale ».

Selon Günter Schmolders²², la morale fiscale correspond à « l'attitude d'un groupe ou d'une population de contribuable en ce qui concerne la question de l'accomplissement ou de l'abandon de leurs obligations fiscales ; elle est ancrée dans la mentalité fiscale des citoyens et dans

21. Un courant récent de littérature affine la modélisation des comportements de fraude fiscale en supposant que les décisions sont prises non seulement en fonction de l'évaluation subjective des différents états du monde (qui correspond au modèle d'utilité espérée), mais également en fonction d'évaluations subjectives de la probabilité de survenance de chacun de ces états, en adaptant aux décisions de fraude le modèle comportemental de la « théorie des perspectives » développé par D. Kahneman et A. Tversky, « Prospect theory : An analysis of decision under risk », 1979. Cette littérature est encore trop récente pour être conclusive, et la question de savoir si une telle généralisation permet de résoudre les paradoxes de la fraude fiscale, en particulier, reste encore largement débattue. Voir, par exemple, S. Dhami et A. Al-Nowaihi, « Why do people pay taxes ? Prospect theory versus expected utility theory », 2007, et A. Piolatto et M. Rablen, « Prospect theory and tax evasion : A reconsideration of the Yitzhaki puzzle », 2017.

22. G. Schmolders, *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft*, 1960, cité par E. Kirchler, *The Economic Psychology of Tax Behaviour*, 2007.

leur conscience d'être des citoyens, qui est la base de leur acceptation intrinsèque de leurs obligations fiscales et de leur reconnaissance de la souveraineté de l'État ». Sur le plan théorique, la prise en compte de la morale fiscale se traduit par une reformulation des préférences des contribuables, sous la forme par exemple d'une préférence intrinsèque pour l'honnêteté individuelle, d'un sentiment de culpabilité ou de honte associé à la fraude ou encore, plus généralement, à un coût psychique de la fraude²³.

Le contenu de la morale fiscale demeure cependant une question largement empirique. Un certain nombre de travaux se sont efforcés de mettre en évidence son rôle sur la base d'enquêtes déclaratives qui permettent de mettre en regard l'attitude des répondants vis-à-vis de la fraude fiscale et un certain nombre de mesures attitudinales liées à la moralité. La plupart des travaux utilisent pour ce faire les données du *World Value Survey*, un projet international constitué d'enquêtes permettant de suivre l'évolution des valeurs et des croyances dans de nombreux pays autour du globe.

Cette enquête comprend notamment une question qui renseigne sur le degré de moralité fiscale : « Dans quelle mesure trouvez-vous justifié de ne pas payer ses impôts lorsque cela est possible ? ». Les données montrent une forte corrélation négative entre cette mesure de la morale fiscale et la taille de l'économie informelle. Cette relation, illustrée dans la figure 2, fait apparaître en moyenne une corrélation négative qui s'élève à -0,460 (coefficient de corrélation de Bravais Pearson).

23. Voir, par exemple, les revues de littérature proposées par N. Hashimzade, G. D. Myles et B. Tran-Nam, « Applications of behavioural economics to tax evasion », 2013, et E. F. P. Luttmer et M. Singhal, « Tax morale », 2014.

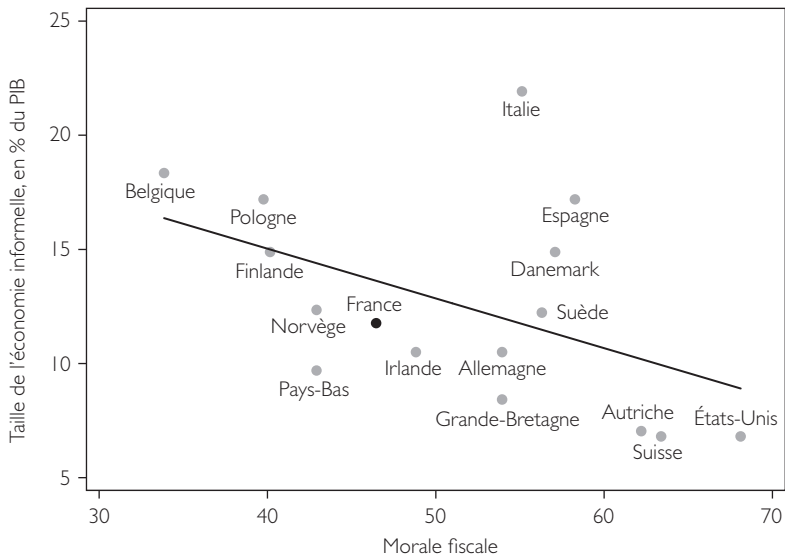


Figure 2 – Corrélation entre la morale fiscale et la taille de l'économie informelle.

Source : J. Alm et B. Torgler, « Culture differences and tax morale in the United States and in Europe », 2006. Ce graphique représente le lien observé entre le niveau de morale fiscale (mesuré par le pourcentage des répondants qui disent de la fraude fiscale qu'elle n'est jamais justifiée) et la taille de l'économie informelle (mesurée en % du PIB) dans chacun des pays du panel.

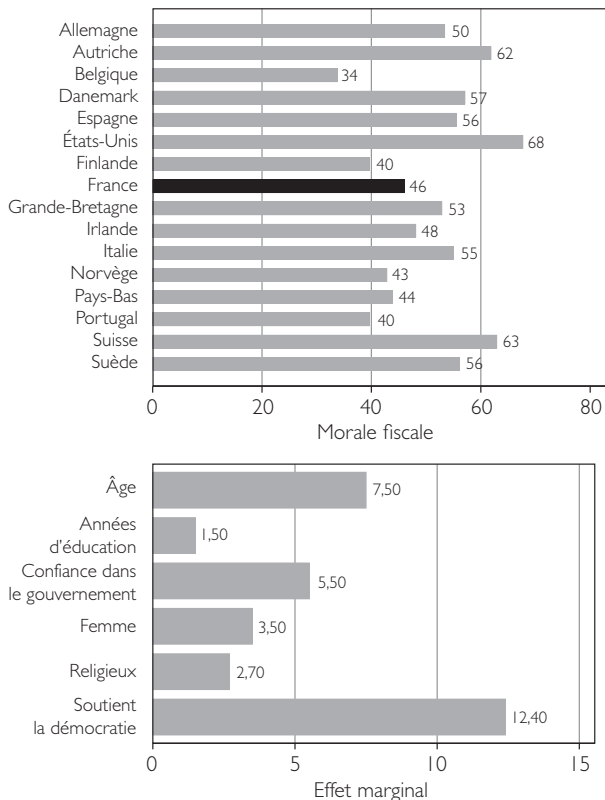


Figure 3 – Mesures attitudinales des composantes de la morale fiscale dans les pays de l'OCDE.

Source : *graphique du haut* : J. Alm et B. Torgler, « Culture differences and tax morale in the United States and in Europe », 2006. Ce graphique représente le niveau de morale fiscale (mesuré par le pourcentage de répondants qui disent de la fraude fiscale qu'elle n'est jamais justifiée), observé dans un panel de pays de l'OCDE. *Graphique du bas* : OCDE, « What drives tax morale ? », 2013. Ce graphique représente l'effet de différentes mesures socioéconomiques et institutionnelles sur le fait de trouver justifié d'exploiter les possibilités de fraude (effet marginal calculé à partir d'un modèle Probit). Par exemple, le fait de soutenir la démocratie réduit de 12,4 % la probabilité de justifier la fraude.

La figure 3 (graphique du haut) décrit le niveau de morale fiscale observé en moyenne dans différents pays entre 1990 et 1993. L'histogramme rend compte du pourcentage de répondants qui considèrent qu'il n'est jamais justifié d'échapper à l'impôt. Ces variations observées semblent corrélées tant aux attitudes culturelles qu'à des caractéristiques sociodémographiques. Comme le montre également la figure 3 (graphique du bas), la morale fiscale est d'autant plus forte que les répondants sont âgés, éduqués, religieux et de sexe féminin ; elle est également plus grande lorsque les répondants ont confiance dans les actions du gouvernement et qu'ils soutiennent la démocratie. D'autres études confirment par ailleurs le lien entre cette mesure de morale fiscale et une large palette de facteurs politico-économiques tels que le niveau de confiance aussi bien dans le système judiciaire que dans le Parlement et dans le personnel politique, et le degré d'accord avec les politiques publiques visant à réduire les inégalités²⁴.

La limite évidente de ce type d'étude tient cependant à ce qu'elle repose sur des mesures attitudinales à la fois de la morale fiscale et des caractéristiques individuelles, qui sont sujettes à des biais de déclaration particulièrement importants sur des sujets aussi sensibles. Par ailleurs, les corrélations observées sont dans une large mesure tautologiques : si, par exemple, la taxation du revenu est perçue comme un mécanisme de redistribution, il semble naturel que le sentiment d'équité contribue à rendre compte des comportements de fraude. Une telle corrélation n'apporte que peu d'éléments sur les composantes de la morale fiscale et sur les outils permettant de l'intensifier.

24. I. Lago-Peñas et S. Lago-Peñas, « The determinants of tax morale in comparative perspective : Evidence from european countries », 2010.

2. Observer les comportements de fraude fiscale : l'apport des expériences en laboratoire

Une compréhension fine de la fraude fiscale nécessite non seulement de pouvoir mesurer son ampleur, mais aussi de pouvoir observer empiriquement comment les décisions de fraude varient en fonction des caractéristiques des contribuables (par exemple, leur niveau de revenu, leur situation sociodémographique, etc.). Or, l'étude empirique de la fraude fiscale se heurte aux difficultés d'observation propres à toutes les activités illégales : elles sont par nature délibérément dissimulées et donc inobservables.

Différentes approches ont été développées afin de mesurer l'ampleur de la fraude fiscale (et ont été appliquées pour produire les évaluations présentées en introduction). Les deux plus convaincantes sont les approches dites « indirectes », qui déduisent l'ampleur de l'économie dissimulée des indicateurs macroéconomiques disponibles ; et les approches « directes », qui s'appuient sur des évaluations microéconomiques à partir de données d'enquête ou d'audit fiscaux. L'approche indirecte la plus populaire recourt, par exemple, à la comptabilité nationale et compare les dépenses des ménages – qui constituent une mesure indirecte du montant de revenu disponible dans l'économie – aux revenus déclarés : cet écart entre la consommation effective et les montants de revenu déclarés fournit une mesure des montants dissimulés à l'administration fiscale. Des versions plus élaborées de ces méthodes se livrent au même exercice, mais prédisent le revenu disponible à partir d'indicateurs macroéconomiques plus fiables que la consommation.

Ces méthodes reposent sur des hypothèses fortes (de stabilité des processus permettant de prédire le niveau attendu du revenu, notamment), et leur application conduit en général à des résultats très sensibles aux variables utilisées. Les méthodes directes tentent de pallier ces

difficultés. La méthode directe la plus simple consiste à interroger un échantillon représentatif de la population à propos de sa participation à la fraude fiscale. La validité de cette mesure repose sur l'hypothèse – très forte – que les répondants font sincèrement état de leur comportement. Un second type de mesure directe consiste à se fonder sur une extrapolation statistique à l'ensemble de la population des redressements effectués par les services fiscaux. Cette approche dépend des caractéristiques des contribuables dont le comportement de fraude est découvert : la mesure est très sensible à toute différence, à la fois en termes de comportements frauduleux et de caractéristiques sociodémographiques, entre ce sous-groupe et l'ensemble de la population.

Ces approches sont indispensables pour évaluer l'impact macro-économique de la fraude fiscale et de l'économie souterraine. Elles ne permettent pas, cependant, d'isoler de manière convaincante les déterminants des décisions de fraude fiscale, ni leur hétérogénéité.

LA FRAUDE FISCALE EN LABORATOIRE

Afin non seulement de comprendre les composantes de la morale fiscale, mais aussi, et peut-être surtout, d'étudier empiriquement l'efficacité de différents outils de lutte contre la fraude, il est nécessaire d'observer les décisions de fraude qui sont effectivement prises selon différents contextes. Les conséquences financières de ces décisions, bien qu'elles ne semblent pas suffisantes pour expliquer les comportements de fraude fiscale, n'en constituent pas moins une composante centrale. Les enquêtes déclaratives, en particulier, qui recueillent les intentions des contribuables mais sans leur demander d'acquitter l'impôt correspondant, ne permettent pas de prendre en compte cette dimension. Afin de se concentrer sur les comportements de fraude plutôt que sur les intentions de fraude, il convient donc de confronter les contribuables aux conséquences financières effectives de leur décision de déclaration, à travers une réduction de leur revenu disponible.

Les expériences en laboratoire permettent de satisfaire cette condition. Elles consistent concrètement à réunir un échantillon de personnes dans une même salle, à décrire les règles du jeu auquel elles participent (qui incluent notamment une description détaillée de toutes les décisions possibles et de leurs conséquences) et à leur demander de prendre une décision. À l'issue de l'expérience, les participants sont rémunérés : le montant monétaire qui leur est remis correspond au résultat de leurs décisions, en application des règles qui ont été préalablement annoncées. Appliquée à la fraude fiscale, cette méthode se traduit par un protocole connu sous le nom de « jeu de fraude fiscale » et qui a servi de base à un très grand nombre d'études empiriques²⁵.

Ce jeu revient en pratique à verser un revenu aux participants, à leur annoncer le taux de taxation qui s'applique à ce revenu, puis à leur demander quelle part de leur revenu ils souhaitent déclarer – part sur laquelle ils devront payer l'impôt annoncé. La référence à un exercice de simulation fiscale est souvent explicite, afin d'activer les déterminants du comportement spécifiques à cette décision. Dans certaines expériences, la fraude est associée à un contrôle dont la probabilité et le montant de l'amende infligée sont connus d'avance ; afin de centrer l'analyse sur la morale fiscale – les déterminants non monétaires des décisions de fraude –, il est également possible d'éliminer cet aspect des situations réelles de fraude et de ne pas introduire de contrôle fiscal : dans ce cas, la décision prise par les participants à l'expérience a pour seule conséquence financière de réduire leur revenu du montant de l'impôt, et seuls

25. Voir, par exemple, N. Jacquemet, F. Le Lec et O. l'Haridon, *Précis d'économie expérimentale*, 2019, pour une introduction à l'économie expérimentale, ainsi que A. Malézieux, « A practical guide to setting up your tax evasion game », 2018, pour une description des variations existantes du jeu de fraude fiscale, initialement dû à N. Friedland, S. Maital et A. Rutenber, « A simulation study of income tax evasion », 1978.

des déterminants non monétaires du comportement peuvent donc expliquer que la fraude n'atteigne pas 100 % du revenu.

Ce protocole fournit une mesure empirique directe des décisions de fraude, qui correspond au ratio entre le revenu dont dispose un participant et le montant déclaré. Il permet non seulement de relier les caractéristiques individuelles des participants à leurs décisions, mais aussi de faire varier l'environnement dans lequel les décisions sont prises. Ces variations permettent de tester différentes hypothèses sur les déterminants des comportements de fraude (par exemple, en modifiant l'information disponible sur le comportement de fraude des autres participants, afin de tester l'hypothèse que les normes sociales jouent un rôle dans les décisions de fraude²⁶). Les variations du protocole de l'expérience permettent également de tester l'effet sur les décisions effectives de fraude de différents outils de politique fiscale. Pour mesurer les conséquences de la variation du taux de taxe sur les comportements de fraude de l'ensemble des contribuables, il suffit par exemple de comparer les résultats de deux versions de l'expérience qui sont en tout point identiques à l'exception du montant de la part du revenu déclaré qui est prélevée sur la rémunération des participants.

Un avantage notable de ces comparaisons est qu'elles fournissent une mesure crédible de l'effet attendu de tels outils d'intervention publique.

26. B. Fortin, G. Lacroix et M.-C. Villeval, « Tax evasion and social interactions », 2007, présentent les résultats d'une expérience destinée à tester cette hypothèse et montrent que la conformité sociale a un impact inattendu : la fraude fiscale d'un contribuable diminue lorsque la fraude de son groupe de référence augmente. Les travaux de M. Lefebvre, P. Pestieau, A. Riedl et M.-C. Villeval, « Tax evasion and social information : an experiment in Belgium, France, and the Netherlands », 2015, apportent des éléments d'explication à ce résultat : leur expérience met en évidence un effet asymétrique des comparaisons sociales. La fraude tend à augmenter lorsque les participants sont exposés à un mauvais exemple (un nombre important de fraudeurs), mais reste inchangée lorsqu'ils sont exposés à un exemple positif (un nombre faible de fraudeurs).

Les données issues de la mise en œuvre effective de ces derniers (outre les difficultés d'observation évoquées précédemment) sont en effet sujettes à caution en raison des motivations qui président aux changements observés de la politique fiscale. Prenons l'exemple de l'effet de la probabilité de contrôle sur les décisions de fraude, et imaginons que la fraude soit parfaitement observable. Même dans des conditions aussi favorables, il n'y a aucune raison de penser que les autorités fiscales sont naïves et ignorent l'effet de leurs décisions sur celles des contribuables : leur objectif est d'utiliser au mieux les moyens dont elles disposent, par exemple en concentrant les ressources consacrées au contrôle sur les contribuables qui sont les plus susceptibles de réagir à ce risque. Dans ce contexte, les données produites par une augmentation de la probabilité de contrôle dans le secteur de la restauration, par exemple, ne fournissent que peu d'informations quant à l'effet du contrôle sur la fraude : la réaction observée des contribuables qui subissent une probabilité de contrôle plus élevée s'explique par l'efficacité du ciblage des contrôles, mais ne permet pas, ainsi, de nourrir la réflexion sur l'effet attendu d'une augmentation des ressources consacrées au contrôle portant sur l'ensemble des contribuables²⁷.

Ces avantages méthodologiques des expériences en laboratoire sont acquis au prix d'un environnement fortement déconnecté de la réalité économique que l'on cherche à étudier et soulèvent la question évidente de ce que nous apprennent réellement les décisions de fraude fiscale observées dans le cadre d'un tel jeu expérimental sur les décisions de fraude effectives des contribuables en dehors du laboratoire. De nombreuses études empiriques cherchent à répondre à cette question

27. En ce sens, les expériences en laboratoire permettent d'informer la réflexion en matière de politiques publiques en contournant les difficultés liées à « l'endogénéité de l'adoption des institutions existantes », selon A. Falk et J. J. Heckman, « Lab experiments are a major source of knowledge in the social sciences », 2009, p. 536.

en mettant en regard les comportements de fraude observés dans un jeu de fraude fiscale et les comportements de fraude des participants en dehors du laboratoire²⁸. James Alm, Michael McKee et Kim Bloomquist comparent par exemple les décisions expérimentales de fraude d'un groupe de participants américains aux résultats d'une opération de contrôle aléatoire réalisée par l'Internal Revenue Service en 2001 sur un échantillon de contribuables américains²⁹. Les résultats montrent que les taux d'observance fiscale moyens ainsi que les distributions des déclarations fiscales sont très similaires. Zhixin Dai, Fabio Galeotti et Marie-Claire Villeval parviennent à la même conclusion sur la base d'une expérience dont les participants sont recrutés à la descente du tramway d'une grande métropole. Le protocole de l'expérience permet d'observer le comportement de fraude des participants en leur demandant de se présenter à l'expérience avec le titre de transport qui leur a permis de voyager (afin d'en obtenir le remboursement). Les résultats montrent une très forte corrélation entre la malhonnêteté dans le laboratoire et cette mesure de fraude portant sur une décision prise à l'extérieur du laboratoire³⁰. La conclusion d'ensemble qui se dégage de ces travaux est que les décisions expérimentales de fraude sont très informatives sur les comportements en dehors du laboratoire³¹.

28. Voir, par exemple, B. Torgler, « Speaking to theorists and searching for facts : Tax morale and tax compliance in experiments », 2002, pour une synthèse détaillée des travaux consacrés à cette « validité externe » des décisions expérimentales de fraude fiscale.

29. J. Alm, K. M. Bloomquist et M. McKee, « On the external validity of laboratory tax compliance experiments », 2015.

30. Z. Dai, F. Galeotti et M.-C. Villeval, « Cheating in the lab predicts fraud in the field : An experiment in public transportation », 2018.

31. Cette conclusion est valide, dans une très large mesure, bien au-delà de la seule question de la fraude fiscale ; voir, à ce sujet, N. Jacquemet et O. l'Haridon, *Experimental Economics : Method and Applications*, 2018, chap. 8.

DÉCISIONS EXPÉRIMENTALES DE FRAUDE

À titre d'illustration, la figure 4 présente les décisions de fraude prises par les soixante-trois participants à une expérience de ce type³². Dans cette étude, le montant de revenu dont disposent les participants et sur lequel porte la déclaration, est acquis à l'issue d'une étape préliminaire sans lien avec l'exercice de simulation fiscale. Ce choix de protocole permet non seulement que le revenu corresponde effectivement à une rémunération durant l'expérience, mais aussi que le niveau de revenu soit différent selon

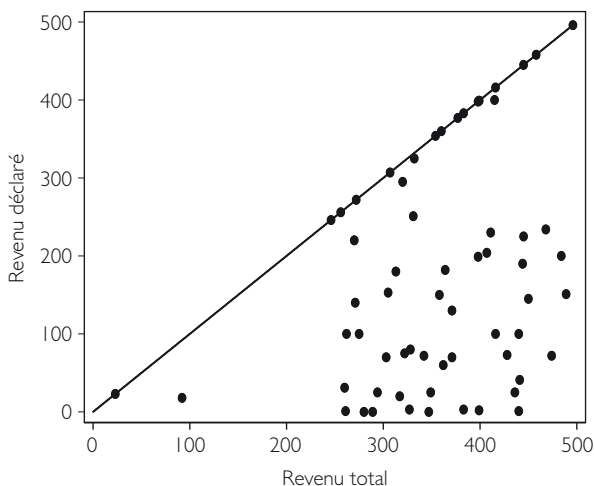


Figure 4 – Hétérogénéité des décisions expérimentales de fraude.

Source : N. Jacquemet, S. Luchini, A. Malézieux et J. F. Shogren, « La fraude fiscale est-elle un trait de personnalité ? », 2017. Ce graphique présente le niveau de revenu déclaré par chaque participant à l'expérience en fonction du revenu obtenu à l'issue de la phase préliminaire.

32. Ces résultats sont issus de l'expérience de N. Jacquemet, S. Luchini, A. Malézieux et J. F. Shogren, « La fraude fiscale est-elle un trait de personnalité ? », 2017. Le protocole est décrit à l'Annexe I du présent opuscule.

les participants. La figure 4 montre les niveaux de revenu déclarés en fonction du revenu perçu durant l'expérience : la bissectrice correspond aux décisions que l'on observerait en l'absence de fraude fiscale, tandis que toutes les décisions seraient alignées horizontalement en bas du graphique, le long de l'axe des abscisses, si tous les participants suivaient leur strict intérêt financier et choisissaient de ne déclarer aucun revenu.

Seuls un quart des participants déclarent effectivement l'intégralité de leur revenu. Dans l'ensemble, la fraude fiscale est à la fois répandue et intense – le taux de déclaration moyen est de 49 %. Les décisions individuelles de fraude sont également très hétérogènes. Si environ 5 % des participants déclarent un revenu nul (pour un niveau de revenu effectivement gagné compris entre 250 et 450 unités monétaires), 25 % d'entre eux déclarent moins de 17 % de leur revenu et 50 %, moins de 42 %. Ces résultats indiquent également une corrélation très faible entre le niveau de revenu et le taux de déclaration – égale à $-0,023$ et statistiquement non différente de 0. Il ne semble pas ici que la décision de fraude soit reliée à un effet de richesse ou puisse être interprétée comme un effet du mérite tel que mesuré par le résultat obtenu lors de la tâche préliminaire qui détermine le revenu.

Ces résultats sont représentatifs des comportements qui sont généralement observés dans les très nombreuses expériences similaires qui ont été réalisées jusqu'à présent, à la fois sur la base d'échantillons variés et dans différents pays occidentaux, comme le montreront les résultats présentés dans le prochain chapitre. Ils conduisent à s'interroger non seulement sur la morale fiscale – rappelons que, dans cette expérience, renoncer à la fraude se traduit par une perte financière nette, sans aucun bénéfice monétaire –, mais aussi, et surtout, sur les caractéristiques qui expliquent son hétérogénéité parmi les contribuables.

3. Déterminants individuels de la fraude fiscale : des monstres et des saints ?³³

Afin de résumer les leçons essentielles qui émergent des études expérimentales portant sur les comportements de fraude fiscale, les résultats présentés ici sont issus de plus de 70 études dont les protocoles sont suffisamment proches les uns des autres pour que leurs résultats soient comparables³⁴. Ces travaux permettent notamment d'évaluer l'effet des outils traditionnels de la politique fiscale et d'isoler les caractéristiques sociodémographiques qui sont liées aux comportements de fraude.

L'EFFET DISSUASIF DES OUTILS TRADITIONNELS DE LA POLITIQUE FISCALE

Ces expériences font notamment varier le taux de taxation (entre 0 et 80 % des montants déclarés) et son degré de progressivité – la taxation

33. Les titres de cette section et de la suivante sont empruntés à la remarquable introduction à la philosophie morale expérimentale de R. Ogien, *L'Influence de l'odeur des croissants chauds sur la bonté humaine*, 2011.

34. Voir J. Alm et A. Malézieux, « 40 years of tax evasion games : A meta-analysis », 2019. Cette étude correspond formellement à une méta-analyse, c'est-à-dire une « analyse statistique d'une large collection de [...] résultats d'études individuelles avec pour but d'intégrer ces résultats », selon les termes de G. V. Glass, « Primary, secondary, and meta-analysis of research », 1976, p. 3. Cette méthode est d'abord apparue dans les sciences médicales où elle est utilisée afin d'établir, avec un niveau satisfaisant de certitude, le degré d'efficacité d'un traitement. Elle a récemment attiré une attention grandissante en sciences sociales (voir, par exemple, J. Davis, K. Mengersen, S. Bennett et L. Mazerolle, « Viewing systematic reviews and meta-analysis in social research through different lenses », 2014), sous l'impulsion notamment de la demande croissante qui s'adresse à elles, de recommandations de politiques publiques (voir ainsi A. Maki, M. A. Cohen et M. P. Vandenbergh, « Using meta-analysis in the social sciences to improve environmental policy », in W. Leal Filho, R. W. Marans et J. Callewaert (dir.), *Handbook of Sustainability and Social Science Research*, 2018). Les expériences en laboratoire se prêtent particulièrement bien à cet exercice, car il est facile et relativement peu coûteux de refaire une même expérience dans différents contextes afin d'établir la robustesse de ses résultats.

est proportionnelle dans certaines expériences, de sorte que chaque unité de revenu est toujours taxée au même taux, et progressive dans d'autres, avec un niveau de taxation de chaque unité de revenu qui s'accroît avec le montant de revenu déclaré – ainsi que la probabilité de détection de la fraude (entre 0 et 90 %) et l'ampleur de l'amende imposée en cas de détection (de 0 à 10 fois le montant des impôts dus). Ces variations permettent de calculer de manière précise l'effet de ces outils traditionnels de la politique fiscale sur les décisions de fraude, ces dernières étant mesurées par le ratio entre le revenu déclaré et le revenu perçu et prenant donc des valeurs comprises entre 0 et 100).

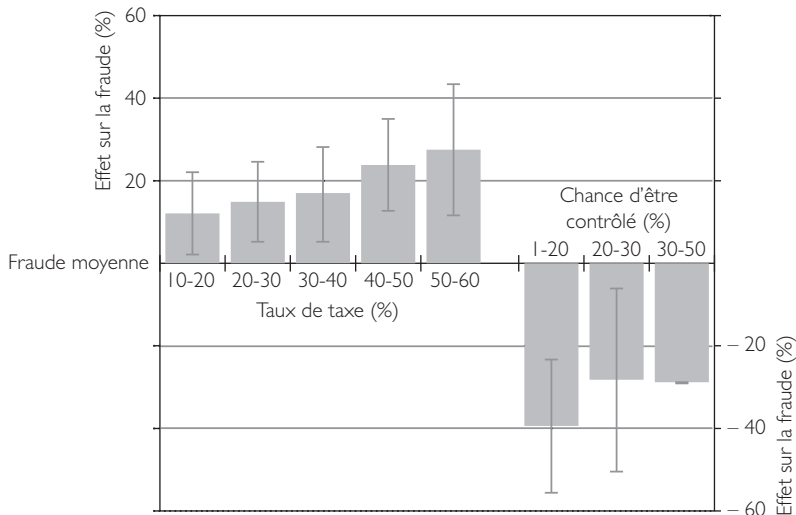


Figure 5 – Effet sur la fraude moyenne des outils traditionnels de la politique fiscale.

Source : calculs des auteurs d'après les données de J. Alm et A. Malézieux, « 40 years of tax evasion games : A meta-analysis », 2019. Le graphique présente la variation du niveau moyen de fraude en fonction des variations de la sévérité de l'amende (moitié gauche) et de la probabilité de contrôle (moitié droite).

La figure 5 présente les estimations des effets sur la fraude fiscale moyenne de deux variables-clés de la politique fiscale : le taux de taxe et la probabilité d'audit. Le taux de taxe, d'abord, exerce un effet important sur les décisions de fraude : en contradiction avec le paradoxe d'Yitzhaki (voir chapitre 1), plus le taux de taxe augmente, plus la fraude augmente. Par exemple, si le taux de taxe de référence est compris entre 0 et 10 % et augmente pour s'établir entre 10 et 20 %, la fraude fiscale moyenne augmente de 12 points. Si le taux de taxe atteint un niveau compris entre 50 et 60 %, la fraude fiscale moyenne sera de 27,5 points plus élevée que pour un taux de taxe compris entre 0 et 10 %. Les données révèlent également que la progressivité de la taxation a un impact significatif sur l'ampleur et l'intensité de la fraude fiscale : à taux de taxe moyen équivalent, un impôt progressif conduit en moyenne à une diminution de 10 % des montants dissimulés en comparaison d'un impôt proportionnel.

Les outils de répression de la politique fiscale ont également une efficacité avérée, quoique plus subtile que ne le laisserait penser un raisonnement coût-bénéfice simpliste. D'abord, comme le montre la figure 5, la présence d'un contrôle fiscal a un impact important sur la fraude. En comparaison d'une situation sans contrôle fiscal, la présence d'un contrôle fiscal diminue la fraude de 30 à 40 points. Les résultats indiquent en revanche que le niveau de la probabilité de contrôle n'affecte que très peu les décisions de fraude³⁵.

Enfin, la sévérité de l'amende influence fortement l'intensité de la fraude. Si l'amende s'accroît en passant d'une fois le montant des impôts dissimulés à deux fois ce montant, on observe une baisse de 10 % de la fraude. Si cet accroissement fait passer l'amende à quatre fois le montant d'impôt dissimulé, il en résulte une baisse supplémentaire de la fraude

35. Ce résultat est cohérent avec les travaux traitant de la théorie de la décision, qui montrent une tendance forte à sur-réagir aux probabilités dont le niveau est faible. Voir, par exemple, C. F. Camerer et H. Kunreuther, « Decision processes for low probability events : Policy implications », 1989.

de 16 %. Les outils de répression apparaissent ainsi comme des outils complémentaires qui doivent être combinés efficacement : la présence d'un mécanisme de détection est de nature à contenir le nombre de fraudeurs, tandis que la sévérité de l'amende diminue les montants dissimulés. Un système dans lequel les contribuables ont peu de chances d'être contrôlés, mais sont fortement sanctionnés en cas de fraude avérée, semble donc le mieux à même de limiter la fraude fiscale, en plus de constituer un système peu coûteux pour la collectivité.

UN PROFIL-TYPE DU FRAUDEUR FISCAL ?

La diversité des expériences de fraude fiscale existantes permet également de mesurer le lien entre les décisions de fraude et les caractéristiques sociodémographiques des participants. Compte tenu de la composition des échantillons de participants aux expériences, il est possible en particulier d'observer le lien avec l'âge (qui varie de 13 à 85 ans dans les études recensées), avec le fait d'être un homme ou une femme (53 % de femmes) ainsi qu'avec le niveau de revenu expérimental sur lequel porte l'exercice de simulation fiscale (qui varie de 0 à environ 43 euros). Ce revenu correspond, suivant les expériences, soit à un montant distribué directement aux participants au début de l'expérience, soit, comme dans l'exemple présenté en détail plus haut, à une récompense gagnée à l'issue d'une tâche préliminaire³⁶.

En premier lieu, le lien observé avec le niveau de revenu (expérimental) est positif : une augmentation de revenu d'un euro (en euros actualisés 2019) induit une augmentation de la fraude fiscale moyenne

36. Les expériences dont les résultats sont regroupés ici expriment les revenus en devise nationale du pays où l'expérience a été conduite, soit directement, soit indirectement par l'intermédiaire d'une devise expérimentale convertie à la fin de l'expérience. Afin de rendre ces expériences comparables, les revenus ont été convertis en euros selon le taux de change en vigueur à la date de réalisation de l'expérience, puis redressés afin d'être exprimés en euros constants de 2019.

de trois points³⁷. Les caractéristiques observables sont plus fortement reliées aux décisions de fraude. L'âge notamment a un impact positif et très significatif sur la probabilité d'être un contribuable honnête. L'impact est cependant très faible : chaque année passée augmente la probabilité d'être honnête de 0,2 %. Les hommes ont une probabilité supérieure de 6 % de ne pas être complètement honnêtes en comparaison des femmes. Des différences de genre apparaissent également en termes d'intensité de la fraude : les montants dissimulés par les hommes sont en moyenne plus élevés de 12 %. Ces résultats sont résumés dans la figure 6 où les taux de soumission fiscale croissent avec l'âge du participant et sont plus élevés à âge égal pour les femmes que pour les hommes.

Le pouvoir explicatif des caractéristiques sociodémographiques reste cependant très limité : il recouvre une partie de l'hétérogénéité des comportements de fraude, mais une partie infime et qui est loin d'être suffisante pour en isoler les déterminants. Les expériences en laboratoire permettent d'aller bien au-delà de la mesure des caractéristiques sociodémographiques. Elles ont donné notamment la possibilité de répondre à la question soulevée par ces observations : existe-t-il un raisonnement moral différent selon les contribuables, qui se traduirait par des décisions de fraude différentes ? Sur la base des travaux qui ont entrepris de mesurer les réactions émotionnelles des participants, à partir de mesures physiologiques empruntées aux sciences du comportement (par exemple, la « conductance » de la peau, ou le rythme des battements cardiaques), la réponse est affirmative sans aucune ambiguïté. Ces travaux font apparaître un lien fort entre les décisions de fraude et ces mesures de réaction émotionnelle³⁸,

37. Cette observation est cohérente avec les résultats obtenus par A. Alstadsæter, N. Johannesen et G. Zucman, « Tax evasion and inequality », 2019.

38. Par exemple, G. Coricelli, M. Joffily, C. Montmarquette et M.-C. Villeval, « Cheating, emotions, and rationality : An experiment on tax evasion », 2010, et U. Dulleck, J. Fooker, C. Newton, A. Ristl, M. Schaffner et B. Torgler, « Tax compliance and psychic costs : Behavioral experimental evidence using a physiological marker », 2016.

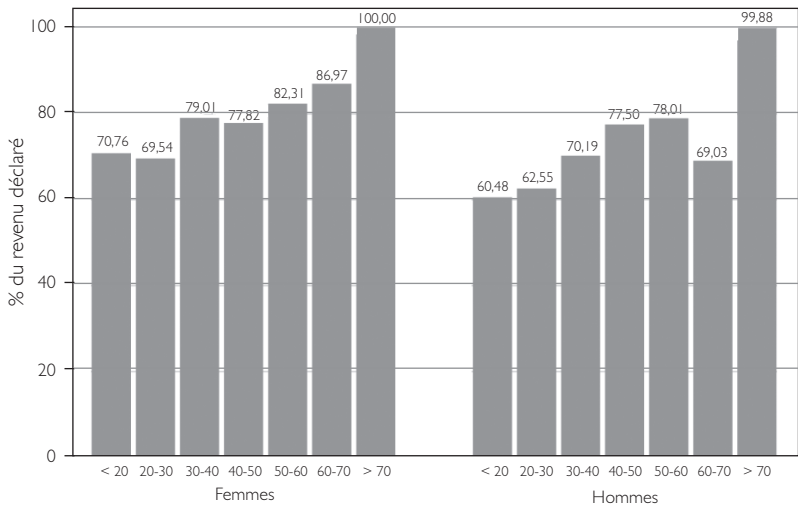


Figure 6 – Corrélation observée entre fraude, genre et âge.

Source. J. Alm et A. Malézieux, « 40 years of tax evasion games : A meta-analysis », 2019. Ce graphique présente les taux de soumission fiscale observés dans l'ensemble des expériences en laboratoire collectées, par genre et par classe d'âge.

qui confirme que l'investissement moral est une dimension importante des décisions observées.

Les groupes sociodémographiques constituent une mesure très approximative des déterminants individuels du comportement. Pour isoler les composantes de la morale fiscale qui distinguent les contribuables les uns des autres et conduisent à des décisions de fraude différentes, la psychologie – et plus particulièrement la psychologie différentielle, qui s'efforce de comprendre et de documenter les différences interpersonnelles dans les déterminants psychologiques du comportement – fournit un ensemble d'outils de mesure beaucoup plus fins et précis sous la forme de questionnaires de personnalité. Ces questionnaires sont développés

afin de mesurer différents traits qui distinguent les individus et constituent autant d'aspects de la personnalité.

La psychologie morale dégage deux dimensions fondamentales de l'adoption de comportements moraux. D'une part, pour pouvoir reconnaître qu'une situation est moralement problématique, il est indispensable de pouvoir formuler un jugement moral au préalable. La capacité à exprimer des jugements moraux peut être mesurée notamment par l'orientation des principes éthiques – en fonction des réponses à l'*Ethics Position Questionnaire* – à savoir l'intégrité (mesurée par l'*Integrity Scale*) et la moralisation des actes de la vie quotidienne (mesurée par la *Moralization of Everyday Life Scale*)³⁹.

Sous réserve de la reconnaissance des enjeux moraux d'une situation donnée, d'autre part, la psychologie morale relie l'adoption de tels comportements aux émotions « morales », celles-ci étant entendues comme les émotions qu'une personne ressent en conséquence de la moralité de ses propres actions. Cette approche est née de l'idée que les émotions morales se sont développées au cours de l'évolution afin de faciliter l'adoption des comportements les meilleurs dans le cadre des interactions sociales. En ce sens, les émotions morales « servent la raison »⁴⁰. Trois types d'émotions morales sont habituellement distingués : les émotions prosociales (l'empathie, la sympathie, l'inquiétude et la compassion, mesurées par le *Questionnaire of Cognitive and Affective Empathy*), les émotions négatives dirigées vers soi-même (la culpabilité et la honte mesurées par le questionnaire *Guilt and Shame Proneness*) et, enfin, la propension à se soumettre à la norme (mesurée par le

39. L'*Ethics Position Questionnaire* a été développé par D. R. Forsyth, « A taxonomy of ethical ideologies », 1980 ; l'*Integrity Scale* par B. R. Schlenker, « Integrity and character : Implications of principled and expedient ethical ideologies », 2008 ; et la *Moralization of Everyday Life Scale* par B. J. Lovett, A. H. Jordan et S. S. Wiltermuth, « Individual differences in the moralization of everyday life », 2012.

40. R. Frank, *Passions within Reason : The Strategic Role of the Emotions*, 1988.

questionnaire *Concern for Appropriateness*)⁴¹. Les travaux appliqués en psychologie de la personnalité ont permis de montrer que les réponses à ces questionnaires sont corrélées, par exemple, à l'adoption de comportements à risque tels que la consommation d'alcool ou de marijuana, à la sensibilité à la justice, mais également à l'adoption de comportements délinquants.

Dans le cadre d'une expérience en laboratoire, il suffit de demander aux participants à un jeu de fraude fiscale de répondre à ces questionnaires, puis de comparer le score individuel obtenu à chaque questionnaire au montant de revenu déclaré pour obtenir une mesure empirique du lien entre les décisions de fraude fiscale et les traits de personnalité reliés à la moralité. La figure 7 présente les résultats d'une telle analyse en matière de jugements moraux.

Chaque graphique relie les décisions observées de fraude (en ordonnées) aux scores obtenus dans les questionnaires. Chacun de ces questionnaires est décomposé selon les traits de personnalité mesurés par chacune des sous-échelles qui les composent : ces questionnaires permettent ainsi de mesurer l'idéalisme (l'intensité de l'adhésion à des règles éthiques), le relativisme (le rejet de règles morales absolues), l'intégrité morale (l'attachement aux principes éthiques) ainsi que le poids moral associé à des comportements de la vie de tous les jours tels que la tromperie ou encore la violation des normes.

41. Les émotions morales négatives incluent non seulement celles qui sont dirigées vers soi-même, mais aussi les émotions négatives dirigées vers les autres telles que le mépris, la colère, le dégoût. Ces émotions morales ne sont pas incluses dans l'analyse, car elles paraissent peu reliées à la moralité des décisions en matière fiscale. Le *Questionnaire of Cognitive and Affective Empathy* a été développé par R. L. E. P. Reniers, R. Corcoran, R. Drake, N. M. Shryane et B. A. Völlm, « The QCAE : A questionnaire of cognitive and affective empathy », 2011 ; le questionnaire *Guilt and Shame Proneness* est dû à T. R. Cohen, S. T. Wolf, A. T. Panter et C. A. Insko, « Introducing the GASP scale : A new measure of guilt and shame proneness », 2011 ; et le questionnaire *Concern for Appropriateness*, à R. D. Lennox et R. N. Wolfe, « Revision of the self-monitoring scale », 1984.

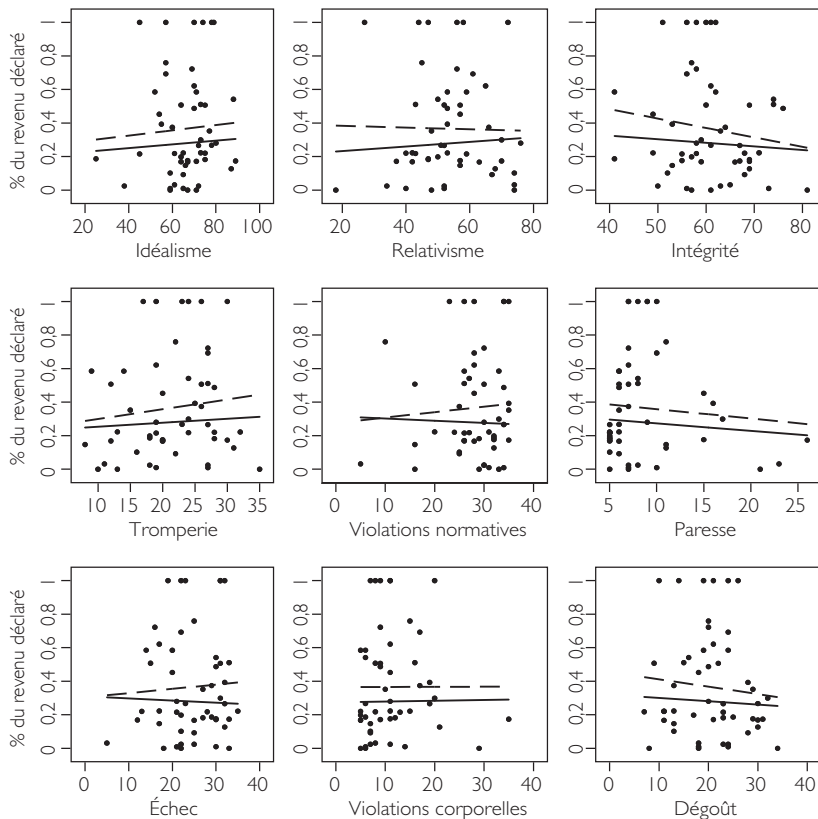


Figure 7 – Corrélations observées entre jugements moraux et fraude.

Source : N. Jacquemet, S. Luchini, A. Malézieux et J. F. Shogren, « La fraude fiscale est-elle un trait de personnalité ? », 2017. Ce graphique représente la corrélation entre les scores de personnalité (en abscisse) et le pourcentage du revenu déclaré (en ordonnée).

Pour l'ensemble de ces traits de personnalité, les résultats montrent une très grande dispersion tant de la fraude fiscale que de la personnalité

mesurée par ces échelles, mais suggèrent également un lien très faible entre ces variables. Les droites représentées dans chaque graphique confirment ce diagnostic : tant la fraude moyenne (en trait plein) que le montant de revenu dissimulé en cas de fraude (en pointillé) suggèrent une relation linéaire au mieux infime entre capacité à formuler des jugements moraux et décisions de fraude.

La figure 8 propose un exercice similaire, appliqué cette fois aux émotions morales : la soumission à la norme, l'empathie cognitive et affective, la honte et enfin la culpabilité. Dans l'ensemble, la conclusion qui s'impose est similaire à la précédente : les traits de personnalité liés aux émotions morales, tels que mesurés par ces questionnaires psychométriques, sont au mieux faiblement associés à la décision d'échapper à l'impôt.

Quelques traits de personnalités se distinguent cependant et semblent avoir un lien plus net avec les décisions de fraude⁴². Ces traits sont tous liés au rapport à l'autre. L'empathie cognitive est en particulier corrélée à la décision de se livrer à la fraude fiscale, de telle sorte qu'une plus grande capacité à comprendre les états émotionnels des autres semble conduire à renoncer à la fraude fiscale. Dans le même esprit, une plus grande empathie affective, qui mesure la capacité à être sensible aux émotions d'autrui, est associée à une déclaration plus honnête.

Même s'il existe une relation entre certaines caractéristiques individuelles et les comportements de fraude, aucune de ces relations ne permet de dresser un profil-type de fraudeur fiscal. Ainsi, lorsque l'ensemble des caractéristiques disponibles sont prises en compte, elles n'expliquent jamais plus de 20 % de la dispersion observée des décisions de fraude fiscale.

42. Seules sont commentées ici les corrélations statistiquement significatives (et donc suffisamment précises pour être informatives) à la fois sur la base d'une corrélation simple et lorsque l'analyse statistique prend en compte l'effet des autres variables disponibles.

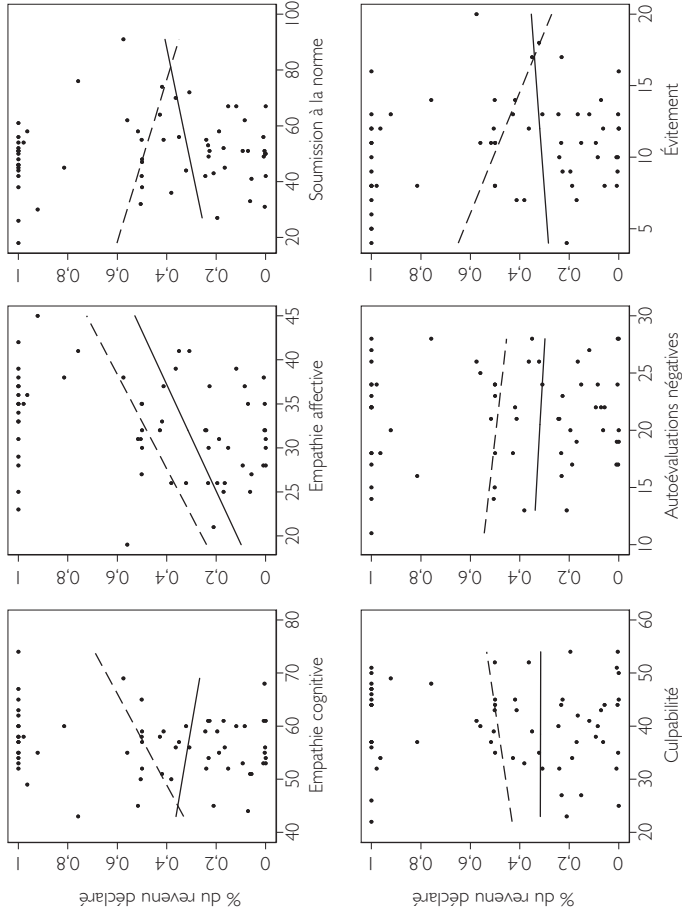


Figure 8 – Corrélations observées entre émotions morales et fraude.

Source : N. Jacquemet, S. Luchini, A. Malézieux et J. F. Shogren, « La fraude fiscale est-elle un trait de personnalité ? », 2017. Ce graphique représente la corrélation entre les scores de personnalité (en abscisse) et le pourcentage du revenu déclaré (en ordonnée). Les droites correspondent à l'ajustement linéaire estimé à partir du nuage de points de la fraude moyenne (en trait plein) et du montant de revenu dissimulé en cas de fraude (en pointillé).

LES MOTIVATIONS DE LA FRAUDE : NI MONSTRES, NI SAINTS

Ces résultats expérimentaux confirment, dans un environnement contrôlé et sur la base de mesures individuelles à la fois riches et très précises, les faits stylisés observés régulièrement sur le terrain⁴³. La conclusion générale qui s'en dégage est que la moralité intrinsèque n'a que peu à voir avec l'adoption de comportements moraux⁴⁴. Une explication souvent avancée d'une telle absence de déterminisme de la personnalité sur les comportements est que la personnalité et l'identité individuelle affecteraient principalement l'intention d'adopter un comportement particulier. Mais cette intention ne se transforme pas nécessairement en action⁴⁵ : l'un des médiateurs cruciaux de cette transformation des intentions en action est le contexte dans lequel les décisions sont prises, qui peut conduire des « saints » à se comporter comme des « monstres » et inversement.

Une expérience célèbre en psychologie sociale, par exemple, met en scène un individu qui utilise une cabine téléphonique pour passer un appel. Au moment où il sort de la cabine, un passant (complice de l'expérience) trébuche et répand devant lui les documents qu'il portait. L'attitude moralement appropriée dans de telles circonstances est bien évidemment d'aider cette personne à rassembler les documents qu'elle a

43. H. J. Kleven, M. B. Knudsen, C. T. Kreiner, S. Pedersen et E. Saez, « Unwilling or unable to cheat? Evidence from a tax audit experiment in Denmark », 2011, ont par exemple montré dans le cadre d'une expérience de terrain que les caractéristiques personnelles et socioéconomiques des participants affectent peu leur attitude fiscale.

44. M. Terestchenko, *Un si fragile vernis d'humanité. Banalité du mal, banalité du bien*, 2005, présente une synthèse des très nombreux travaux de psychologie sociale consacrés à cette question.

45. Voir notamment I. Ajzen, « From intentions to actions : A theory of planned behavior », in J. Kuhl et J. Beckmann (dir.), *Action control*, 1985, et V. Braithwaite « Dancing with tax authorities : Motivational postures and non-compliant actions », in V. Braithwaite (dir.), *Taxing Democracy : Understanding Tax Avoidance and Evasion*, 2003.

éparpillés. Selon une approche purement comportementaliste de cette situation, la question qui se pose est de savoir de quelles informations il faudrait disposer pour pouvoir prédire le comportement de cet individu : est-il suffisant de connaître son âge, son genre, sa profession, de disposer de mesures psychométriques de sa personnalité, etc. ? La réponse sans ambiguïté des nombreuses expériences portant sur ce scénario est qu'un même individu se comportera très différemment dans cette situation selon le contexte dans lequel elle survient⁴⁶. L'une de ces expériences consistait par exemple à déposer une pièce de monnaie dans la cabine avant que la personne dont on étudie le comportement n'y entre. Parmi ceux qui n'avaient pas trouvé de pièce de monnaie avant de sortir de la cabine, 4 % seulement ont pris la peine d'aider le pauvre inconnu dont les documents étaient éparpillés sur le sol. Parmi ceux qui avaient eu la bonne surprise de trouver par hasard cette pièce de monnaie avant d'être confrontés à la même situation, cette proportion s'est élevée à 87,5 %. L'attitude positive qui préside à des actes généreux est ainsi sensible à des détails aussi futiles qu'un simple coup de chance.

Cette approche situationniste de l'adoption de comportements moraux suggère donc que les propriétés de la situation comptent au moins autant que les caractéristiques de la personne qui s'y trouve confrontée⁴⁷. L'effet de la situation sur les comportements peut d'ailleurs tenir à des détails tout à fait insignifiants : dans une expérience qui consistait à demander un service (faire de la monnaie) aux chalands d'un centre

46. Voir, par exemple, J. M. Doris, *Lack of Character: Personality and Moral Behavior*, 2002.

47. Le célèbre psychologue Lee Cronbach regrettait, dès les années 1950, le cloisonnement existant entre la psychologie différentielle, qui s'appuie sur la corrélation pour analyser les différences individuelles, et la psychologie expérimentale, qui vise à comprendre les comportements humains dans différentes situations. Dans un article fondateur paru en 1957, « The two disciplines of scientific psychology », Cronbach plaidait pour une convergence des approches, centrée sur l'interaction entre la psychologie individuelle et l'environnement.

commercial, il a été observé⁴⁸ que la proportion de ceux qui acceptaient de rendre ce service était beaucoup plus élevée quand l'expérience se déroulait à proximité d'une boulangerie, d'où émanait une douce odeur de croissants chauds...

48. R. A. Baron, « The sweet smell of... helping : Effects of pleasant ambient fragrance on prosocial behavior in shopping malls », 1997.

4. L'odeur des croissants chauds : l'influence du contexte sur la morale fiscale

L'absence de relation forte entre les caractéristiques propres aux individus et leur décision de déclaration de revenu conduit à repenser les modalités d'intervention publique permettant de lutter contre la fraude. Afin d'illustrer les différents types de ressorts psychologiques permettant d'influencer les comportements, Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois⁴⁹ présentent le cas imaginaire d'une institutrice qui est contrainte de quitter sa salle de classe avant ses élèves, le soir à l'heure de la sortie. Soucieuse de la consommation d'énergie, elle demande à ses élèves de bien vouloir penser à éteindre la lumière en quittant la salle de classe, après leur avoir longuement expliqué les enjeux économiques autant qu'écologiques d'un geste aussi simple. À son arrivée le lendemain matin, elle constate que la lumière est restée allumée toute la nuit. Par souci pédagogique, elle décide de quitter à nouveau la classe en avance (déli-bérément cette fois) et met en œuvre une stratégie de motivation qu'elle espère plus efficace en insistant sur le sens des responsabilités des élèves, et en demandant à chacun de faire appel à sa conscience en quittant la classe. La même déception l'attend cependant le lendemain matin. Elle persiste à obtenir de ses élèves un comportement responsable, renouvelle sa déclaration, puis se tourne cette fois vers la classe en demandant quel élève est prêt à prendre la responsabilité d'éteindre la lumière. Aucun volontaire ne se manifeste, confirmant le désintéret des élèves. Elle désigne alors un élève choisi au hasard, lui demande s'il veut bien s'en charger, s'assure de son plein accord une seconde fois après à sa première réponse affirmative, et quitte la classe.

Le fait que la lumière était cette fois bien éteinte le lendemain matin ne constitue probablement une surprise pour personne. Le contraste entre les trois tentatives de l'institutrice est pourtant révélateur des

49. J.-L. Beauvois et R.-V. Joule, *La Soumission librement consentie*, 2010.

différents leviers psychologiques sur lesquels il est possible d'agir pour encourager l'adoption de comportements socialement souhaitables. La première s'apparente à une stratégie de persuasion : elle participe de l'idée que les individus agissent uniquement en fonction de leur personnalité et de leurs convictions, de sorte qu'il suffit de les convaincre du bien-fondé d'une action pour les voir l'adopter. La deuxième prend acte de ce que les convictions ne trouvent pas toujours de traduction dans les actes en l'absence de motivation intrinsèque à le faire. Pour stimuler la motivation intrinsèque et réduire l'écart entre les intentions et les actes, elle complète la stratégie de persuasion d'un appel au sens des responsabilités qui vise à mettre l'accent sur l'importance qu'il convient d'accorder aux conséquences éthiques de ses actes. La troisième et dernière tentative relève d'une approche radicalement différente des déterminants du comportement et fait appel à la décision délibérée de la part de l'élève d'accepter une demande qu'il était impossible de refuser. Plutôt que les qualités intrinsèques de l'élève, qui a été choisi au hasard dans une assemblée réticente à se porter volontaire, ou sa sensibilité à la cause environnementale, ce sont tout simplement ses actes antérieurs qui le prédisposent à adopter un comportement que la persuasion s'était révélée incapable d'obtenir.

PSYCHOLOGIE SOCIALE DE L'ENGAGEMENT ET COMPORTEMENTS ÉCONOMIQUES

La psychologie sociale de l'engagement, qui formalise ce levier d'action sur les comportements à travers le lien entre les individus et leurs actes, est née à la fin des années 1940 sous l'impulsion des travaux de Kurt Lewin⁵⁰. Pour éviter les carences alimentaires pendant la Seconde Guerre mondiale,

50. K. Lewin, « Group decision and social change », in H. Holt (dir.), *Readings in Social Psychology*, 1947 ; voir également N. Jacquemet, R.-V. Joule, S. Luchini et A. Malézieux, « Engagement et incitations : Comportements économiques sous serment », 2016, pour une synthèse de l'application de la théorie de l'engagement en psychologie sociale aux comportements économiques.

de grandes conférences étaient organisées à cette époque afin d'inciter les ménagères américaines à cuisiner des bas morceaux de boucherie. L'effet de telles opérations de persuasion s'était néanmoins révélé très limité. Rentrant chez elles à l'issue de ces conférences, bien que parfaitement informées et pleinement convaincues par les arguments qu'elles avaient pu entendre durant la réunion, elles continuaient à se comporter exactement comme si elles n'avaient pas assisté à la conférence, puisque seulement 3 % d'entre elles cuisinaient des bas morceaux. La situation a changé du tout au tout lorsque la persuasion a été combinée à une action explicite de la part des participantes : quand, au terme de la réunion, les ménagères ont été amenées à prendre la décision de servir des abats en levant la main pour signifier qu'elles étaient volontaires pour le faire, 32 % (dix fois plus) ont effectivement cuisiné des bas morceaux.

Dès ces premiers travaux, la décision est apparue comme un levier de changement efficace des comportements ultérieurs. Lewin a formalisé cette observation à partir de la notion d'*effet de gel* pour traduire cette adhérence à la décision (au sens des propriétés physiques de la colle). Dès lors, le facteur déterminant pour expliquer l'adoption d'un comportement n'est plus l'ensemble de raisons (bonnes ou mauvaises) qui ont conduit à la prendre, mais l'acte même de décision : le fait d'avoir décidé. Tout se passe comme si le décideur était désormais lié à sa décision : les actes passés produisent un engagement, un « lien qui unit l'individu à ses actes », selon les termes de Charles A. Kiesler⁵¹, qui se traduit par des comportements ultérieurs cohérents avec cette première action.

De tels actes engageants peuvent être en apparence insignifiants et, en tout cas, très faciles à obtenir : il suffit la plupart du temps d'une simple demande pour qu'ils soient adoptés. C'est la leçon importante qui émerge des travaux de Thomas Moriarty portant sur les comportements

51. C. A. Kiesler, *The Psychology of Commitment : Experiments Linking Behavior to Belief*, 1971, p. 30.

d'entraide⁵². La première expérience se déroule à la plage. Un premier complice, allongé sur une serviette de plage, fait mine d'écouter une émission sur une radio portable. Puis il s'adresse à la personne allongée sur le sable la plus proche de lui. Dans une condition d'engagement, il lui dit qu'il doit s'absenter quelques minutes et lui demande de surveiller ses affaires. Le « oui » obtenu, il s'éloigne. Dans une condition de contrôle, un contact est également établi entre les deux protagonistes, mais cette fois le complice demande simplement à la personne voisine de bien vouloir lui prêter du feu pour allumer sa cigarette. Sa cigarette allumée, il s'absente sans autre commentaire. Quelques minutes plus tard, un second complice « vole » la radio. Alors que dans la condition de contrôle 20 % des personnes s'interposent – et empêchent donc le vol –, cette proportion s'élève à 95 % dans la condition d'engagement. La même procédure expérimentale a été appliquée dans un restaurant : le complice demandait cette fois à un client assis à une table voisine de surveiller son sac (un sac de luxe) durant son absence. Les résultats ont été encore plus nets, 100 % s'interposant pour empêcher le vol dans la condition d'engagement, contre seulement 12,5 % dans la condition de contrôle.

Les actes engageants peuvent non seulement être de banales décisions prises en réponse à une requête tout aussi banale formulée par un inconnu, mais il peut s'agir aussi de promesses verbales. James Kulik et Patricia Carlino⁵³ étudient par exemple le comportement d'un groupe de parents dont les enfants souffrent d'une otite aiguë. Après la prescription médicale, commune à tous les parents, certains sont amenés à promettre verbalement d'administrer à leurs enfants tous les médicaments prescrits. Conformément à la théorie de l'engagement, l'observance thérapeutique

52. Th. Moriarty, « Crime, commitment, and the responsive bystander : two field experiments », 1975.

53. J. A. Kulik et P. Carlino, « The effect of verbal commitment and treatment choice on medication compliance in a pediatric setting », 1987.

est beaucoup plus grande dans le groupe des parents qui ont été exposés à cette demande.

L'effet de l'engagement sur les comportements ne se limite pas à la banalité du bien. L'une des conséquences comportementales les plus fascinantes de la théorie de l'engagement est la soumission à l'autorité, mise en évidence par l'expérience célèbre de Stanley Milgram⁵⁴. Des individus d'âge et de milieux différents sont invités à participer à une expérience. Une fois sur place, ils sont informés que le but de l'expérience est de vérifier si des punitions physiques permettent d'améliorer la capacité de mémorisation. Tous les participants se voient attribuer le rôle du « professeur », tandis que « l'élève » est un complice de l'expérimentateur. L'élève est fermement attaché à une chaise sous les yeux du professeur qui fait l'expérience de la douleur provoquée par les décharges électriques qu'il devra infliger à l'élève en cas d'erreur, et qui est informé que les punitions pourront atteindre jusqu'à dix fois le niveau d'intensité qu'il a subi. Il est ensuite accompagné par l'expérimentateur dans une salle connexe d'où sera conduite l'expérience. Celle-ci consiste à poser des questions à l'élève et à lui administrer des punitions d'intensité croissante en cas d'erreur, sous les ordres de l'expérimentateur. Si le professeur ne voit pas les réactions de l'élève, il est cependant en contact avec lui par un dispositif de communication distante et entend ses réactions. Bien sûr, l'élève se trompe délibérément à chaque interrogation, et simule des douleurs d'intensité croissante à mesure que l'expérience progresse. Le rôle de l'expérimentateur est d'exiger du professeur – sur un ton neutre et sans menace, mais allant jusqu'à des impératifs du type « vous n'avez pas le choix, vous devez continuer » – qu'il augmente progressivement l'intensité des sanctions et les administre. Lorsque l'intensité des punitions atteint 150 volts, l'élève demande en hurlant à ce que l'expérience

54. Voir S. Milgram, *Expérience sur l'obéissance et la désobéissance à l'autorité*, Paris, La Découverte, 2017, pour une édition critique en français de l'article original datant de 1963.

s'arrête. En moyenne, deux participants sur trois vont jusqu'au bout de l'expérience, bien qu'ils sachent (ou plutôt, pensent) qu'ils administrent des décharges électriques pouvant atteindre 450 volts⁵⁵. Cette proportion est constante entre les pays (éliminant ainsi toute explication culturelle) et entre les genres (aucune relation stable n'a pu être observée selon que les participants étaient des hommes ou des femmes) ; elle est indépendante du degré de moralité individuelle mesurée par des tests de personnalité. En revanche, elle n'est pas indépendante du contexte : le taux de refus est beaucoup plus élevé si le professeur est accompagné d'autres complices qui l'incitent à arrêter, s'il est en contact physique avec l'élève ou si l'expérimentateur manque de crédibilité.

L'adoption de comportements moraux, ou immoraux, n'est donc dans bien des domaines que partiellement affaire de moralité au sens commun du terme : loin des grands principes et de la conviction intime, les comportements sont surdéterminés par le contexte social et, plus particulièrement, les décisions qui sont prises avant d'être confronté à la possibilité d'adopter, ou non, de tels comportements. Selon Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois⁵⁶ : « Nous ne sommes pas engagés par nos idées, ou par nos sentiments, par ce qui est, en quelque sorte, "dans notre tête" ou notre for intérieur, mais par nos conduites effectives, et donc par des agissements que les autres peuvent ou pourraient observer. » Cet effet d'engagement des actes antérieurs, par lequel ils déterminent la disposition à se comporter ultérieurement d'une certaine

55. Le processus à l'œuvre correspond à ce que la psychologie sociale appelle une « escalade d'engagement » : l'obéissance aux ordres apparemment acceptables au début de l'expérience crée un engagement à se conformer aux ordres ultérieurs. La soumission à l'autorité qui en résulte correspond à ce que Milgram appelle l'état « agentique », dans lequel un individu placé dans une situation donnée accepte le contrôle total d'une personne possédant une autorité supérieure à la sienne, afin d'échapper au conflit moral lié à la responsabilité de ses actes.

56. J.-L. Beauvois et R.-V. Joule, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, 2002, p. 71.

manière, est parfois interprété comme le produit d'un mécanisme d'auto-attribution⁵⁷ : une personne découvre ses propres attitudes, opinions, valeurs ou traits de personnalité, à partir des actes auxquels elle s'est délibérément livrée. Selon cette interprétation, un individu qui accepte de rendre un petit service se convainc lui-même, par le fait même de s'être comporté de cette manière, qu'il est dans sa nature d'en faire ainsi, et sera plus susceptible de le faire à l'avenir, y compris si le service qui lui est demandé dans le futur est plus coûteux que le premier. Une seconde interprétation classique s'appuie sur la notion de « dissonance cognitive »⁵⁸, un état de tension psychique désagréable, créé par le désaccord entre deux cognitions (qui peuvent être des idées, des décisions, des promesses, mais aussi la représentation de comportements réalisés). Selon cette interprétation, une personne qui a accepté de rendre un service sera, quelles que soient les raisons qui l'ont poussé à le faire, plus susceptible de le faire à nouveau dans le futur afin de se prémunir contre la dissonance liée à l'adoption de comportements successifs contradictoires.

Quels que soient les mécanismes psychologiques à l'œuvre, les résultats de l'ensemble de ces expériences en psychologie sociale montrent ainsi qu'une personne « engagée », par une tâche préparatoire conçue à dessein, prend plus facilement la décision vers laquelle la pousse l'engagement. En ce sens, la psychologie sociale de l'engagement constitue une grille d'analyse permettant de concevoir des dispositifs non monétaires destinés à orienter les décisions économiques, à travers une modification de « l'architecture de choix », selon les termes de l'approche désormais bien connue des politiques publiques développée par Richard Thaler et Cass Sunstein⁵⁹. Cette approche repose sur des modifications de

57. D. J. Bem, « Self-perception theory », in L. Berkowitz (dir.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 1972.

58. L. Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance*, 1957.

59. R. Thaler et C. Sunstein, *Nudge. Émotions, habitudes, comportements : comment inspirer les bonnes décisions ?*, 2010.

l'architecture de choix, connues sous le terme de « *nudges* » (ou « coups de pouce »), qui sont destinées à pallier les biais comportementaux qui affectent la prise de décision ; par exemple, la manipulation de l'ordre dans lequel sont présentés les plats dans le linéaire d'une cafétéria est destinée à contrer les effets de l'incohérence temporelle des décisions – la tendance à prendre des décisions dans le futur qui sont contraires à celles que l'on projetait initialement de prendre et qui conduiront à regretter d'avoir cédé aux sirènes d'un plaisir immédiat.

L'objectif des *nudges* est ainsi d'agir sur les comportements de manière à rendre les décisions plus cohérentes avec les intentions ou, pour le dire dans les termes de Thaler et Sunstein, « *make people better off, as judged by themselves* ». L'engagement agit quant à lui directement sur les intentions elles-mêmes, de la même manière que les incitations monétaires conduisent à évaluer différemment les options disponibles en fonction des conséquences financières qui leur sont associées. Si, par exemple, une amende est instaurée pour décourager un type de comportement particulier, elle rendra ce comportement moins attractif en en diminuant les bénéfices. De la même façon, l'engagement constitue une incitation non monétaire qui affecte la manière dont sont évaluées les options disponibles – aider ou ne pas aider un inconnu – et conduit à des changements de comportement qui sont cohérents avec les intentions : une personne qui n'a pas été confrontée à un mécanisme d'engagement ne renonce pas à aider l'inconnu qui lui demande un service, en raison d'une incapacité à le faire ou sous l'effet d'un biais comportemental qu'il s'agirait de contrer. Elle adopte ce comportement avec autant de sincérité que la décision d'aider ce même inconnu qui survient lorsqu'elle est exposée à un mécanisme d'engagement.

LEVIERS NON MONÉTAIRES DE LA POLITIQUE FISCALE

Appliquée aux comportements de fraude fiscale, la théorie de l'engagement élargit considérablement la palette des outils de politique fiscale disponibles, à travers des modifications de l'architecture de la phase de

déclaration de revenu, qui produisent un engagement des contribuables en direction de l'honnêteté.

Charles Cadsby, Elizabeth Maynes et Viswanath Trivedi étudient l'effet de la soumission à l'autorité en modifiant la manière dont les participants sont invités à déclarer leur revenu dans un jeu expérimental de fraude fiscale⁶⁰. Une première condition utilise un mode de présentation classique et demande aux participants de déclarer le montant de leur choix, compris entre 0 % et 100 % de leur revenu. Le taux moyen de fraude dans cette condition atteint plus de 50 % du revenu. Dans la seconde condition, la présentation de la décision est remplacée par une injonction impérative qui consiste à indiquer aux participants qu'ils sont tenus de déclarer l'intégralité de leur revenu. Cette simple modification augmente considérablement le taux de déclaration moyen.

L'adhésion des contribuables au processus d'imposition constitue également un levier d'engagement important. James Alm, Betty Jackson et Michael McKee⁶¹ étudient l'effet d'un vote organisé préalablement à la déclaration afin de choisir la manière dont les fonds collectés seront utilisés (il s'agit concrètement de choisir l'association caritative à laquelle seront reversés les fonds). En comparaison d'une situation où l'utilisation des fonds est décidée de manière arbitraire, sans consultation des contribuables, la fraude fiscale diminue fortement – et de manière proportionnelle à l'intensité avec laquelle les votes exprimés étaient favorables à l'option choisie. Dans le même esprit, l'efficacité d'une amende sanctionnant la fraude est d'autant plus grande qu'elle est imposée à la suite d'un vote des contribuables et que l'intensité de l'adhésion à cette sanction était forte⁶².

60. C. B. Cadsby, E. Maynes et V. U. Trivedi, « Tax compliance and obedience to authority at home and in the lab : A new experimental approach », 2006.

61. J. Alm, B. Jackson et M. McKee, « Fiscal exchange, collective decision institutions and tax compliance », 1993.

62. L. P. Feld et J.-R. Tyran, « Tax evasion and voting : An experimental analysis », 2002.

L'une des techniques d'engagement les plus simples, les plus efficaces et les plus transposables sur le terrain consiste à faire précéder l'étape de déclaration du revenu de la signature d'un code d'honneur ou d'une simple promesse. Cette idée a été testée notamment par Nina Mazar, On Amir et Dan Ariely dans le cadre d'une expérience où les participants doivent accomplir des tâches simples (par exemple, compter le nombre de « 1 » contenus dans une matrice de chiffres), puis s'autoévaluer : la rémunération obtenue dépend uniquement de la performance déclarée, ce qui introduit des incitations monétaires fortes à mentir⁶³. Dans ce contexte, le simple fait de demander aux participants de signer une déclaration stipulant qu'ils comprennent « que ce questionnaire est soumis au système de code d'honneur » de l'université où se déroule l'expérience, fait diminuer le mensonge observé de près de moitié. Lisa Shu, Nina Mazar, Francesca Gino, Dan Ariely et Max Bazerman appliquent ce protocole à une situation explicite de fraude fiscale⁶⁴. Les participants réalisent une tâche similaire à la précédente, puis déclarent librement le montant de revenu qui leur est dû en conséquence. Ce revenu est ensuite taxé à un taux connu à l'avance. La taxe constitue donc une incitation forte à surestimer son revenu, afin d'augmenter le revenu net après taxes. Deux variantes de ce protocole sont ensuite considérées : la première consiste à signer, à l'issue de la déclaration de revenu, une attestation stipulant que la déclaration a été examinée avec soin et qu'elle est fidèle à la réalité et complète ; dans la seconde, cette même attestation précède la déclaration de revenu plutôt que de la suivre. Les résultats montrent que 79 % des participants déclarent un revenu supérieur à leur revenu réel dans la condition de base, contre seulement 64 % dans la première variante et 37 % dans la

63. N. Mazar, O. Amir et D. Ariely, « The dishonesty of honest people : A theory of self-concept maintenance », 2008.

64. L. S. Shu, N. Mazar, F. Gino, D. Ariely et M. H. Bazerman, « Signing at the beginning makes ethics salient and decreases dishonest self-reports in comparison to signing at the end », 2012.

seconde. Dans le cadre d'une expérience de terrain, Ann-Kathrin Koessler, Benno Torgler, Lars Feld et Bruno Frey proposent à des contribuables suisses de formuler une promesse consistant à payer leurs impôts à temps. En échange de cette promesse, les contribuables participent à une loterie leur permettant de remporter un lot⁶⁵. La proportion de contribuables qui s'acquittent de leur impôt dans les délais légaux augmente considérablement à la suite d'une telle promesse, passant de 35 % en son absence à 65 % lorsque le lot correspond à un gain monétaire de 1 000 francs suisses (environ 900 euros)⁶⁶.

LA FRAUDE FISCALE SOUS SERMENT : QUELS CONTRIBUABLES TIENNENT LEURS ENGAGEMENTS ?

Si ces résultats montrent l'effet fort d'un engagement signé sur la propension à se comporter de manière honnête, ils mettent en évidence un effet moyen qui ne permet pas de comprendre quelles sont les caractéristiques respectives des contribuables qui sont sensibles à un tel engagement et de ceux pour lesquels un tel outil ne modifie pas les décisions⁶⁷.

65. Cette étape s'appuie sur les résultats de C. Bazart et M. Pickhardt, « Fighting income tax evasion with positive rewards », 2011, qui montrent que le fait d'offrir des récompenses aux contribuables qui respectent leurs obligations fiscales entraîne une hausse de la soumission fiscale.

66. A.-K. Koessler, B. Torgler, L. P. Feld et B. S. Frey, « Commitment to pay taxes : Results from field and laboratory experiments », 2019. L'augmentation de la proportion des contribuables qui s'acquittent de leur impôt est similaire, passant de 38 % à 74 %, lorsque le gain monétaire est remplacé par un gain en nature (un week-end en thalassothérapie d'une valeur marchande équivalente).

67. S'y ajoute une difficulté d'interprétation liée à la possibilité que l'effet observé d'une promesse relève principalement d'un effet de sélection : il se peut en effet que les contribuables qui acceptent de signer une telle promesse soient différents de ceux qui ne l'acceptent pas, et qu'ils se seraient montrés en particulier plus diligents que les autres en l'absence même de promesse, laissant penser à tort que cette différence de comportement est due à la formulation d'une promesse.

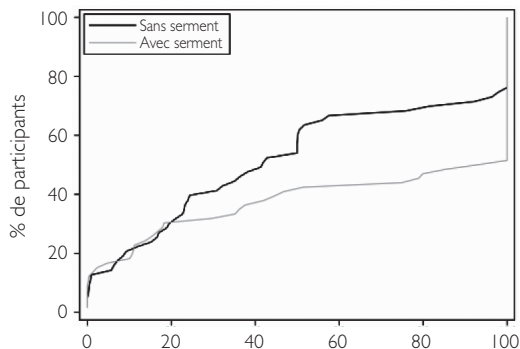
L'étude de Nicolas Jacquemet, Stéphane Luchini, Antoine Malézieux et Jason Shogren vise à documenter plus finement l'effet d'un engagement solennel à dire la vérité sur les décisions prises par les participants à un jeu de fraude fiscale⁶⁸.

Dans l'expérience, l'engagement prend la forme d'un formulaire de serment, présenté aux participants avant qu'ils n'entrent dans le laboratoire et découvrent les règles et l'objet de l'expérience. Conformément aux prescriptions de la théorie de l'engagement, les participants sont libres de décider s'ils sont ou non d'accord pour signer cet engagement solennel qui stipule : « Je soussigné(e), Prénom Nom, m'engage sur l'honneur pendant toute la durée de l'expérience à : Dire la vérité et toujours donner des réponses sincères ». La procédure (décrite en détail dans l'Annexe I du présent opuscule) a été élaborée de telle manière que la très grande majorité des participants (98 %) acceptent de signer cet engagement – ce qui permet de mesurer l'effet de l'engagement lui-même plutôt qu'une différence de comportement préexistante entre les participants qui accepteraient de signer et ceux qui refuseraient.

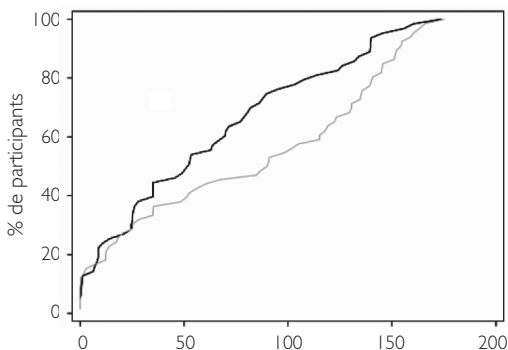
Les résultats de l'expérience confirment un effet fort de l'engagement sur les comportements de fraude fiscale⁶⁹. Si le rapport entre le montant déclaré et le revenu effectivement gagné est de 49 % en moyenne en son absence, il s'élève à 63,2 % parmi les participants qui ont été exposés à cette procédure. Comme le montre la figure 9 (graphique du haut), cette augmentation de l'honnêteté dans les déclarations est cependant loin d'être uniforme.

68. N. Jacquemet, S. Luchini, A. Malézieux et J. F. Shogren, « Who'll stop lying under oath ? Empirical evidence from tax evasion games », à paraître.

69. Comme le montre l'Annexe 2 du présent opuscule, la distribution du revenu est identique entre les deux conditions de l'expérience, permettant une comparaison toutes choses égales par ailleurs de l'effet de l'engagement.



(a) Décisions de fraude



(b) Montants d'impôt collecté

Figure 9 – L'effet d'un serment de dire la vérité sur les distributions de fraude fiscale et d'impôts collectés.

Source : N. Jacquemet, S. Luchini, A. Malézieux et J. F. Shogren, « Who'll stop lying under oath ? Empirical evidence from tax evasion games » (à paraître). Dans le *graphique du haut*, chaque courbe présente la distribution cumulative du ratio entre revenu déclaré et gagné (c'est-à-dire la proportion de participants, en ordonnée, dont le pourcentage de revenu déclaré est inférieur ou égal à la valeur présentée en abscisse), selon que les participants ont été exposés ou non à la possibilité de signer un engagement solennel à dire la vérité. Le *graphique du bas* présente la traduction de ces proportions en termes de montants d'impôts collectés.

La figure décrit la proportion de participants dont la déclaration est au moins égale à la valeur présentée en abscisse, séparément selon que les participants ont été exposés ou non à la procédure de serment. Le graphique révèle par exemple que la proportion des participants qui décident de déclarer un revenu nul est légèrement inférieure à 20 % et identique dans les deux conditions. Cette absence de réaction au serment est vérifiée pour toutes les décisions qui correspondent à une fraude fiscale massive : 20,6 % des participants déclarent ainsi moins de 10 % de leur revenu dans la condition de contrôle, et c'est le cas de 16,7 % de ceux qui sont exposés au serment. L'essentiel de la différence de fraude induite par l'exposition au serment provient des participants dont la déclaration est intermédiaire, c'est-à-dire comprise entre 10 % et 90 % de leur revenu : ce comportement concerne seulement 31,8 % des participants exposés au serment, contre 49,2 % en son absence. Cette différence se traduit en outre par une augmentation forte de la proportion des participants dont la déclaration représente plus de 90 % de leur revenu (51,5 % sous serment contre 30,1 % sinon). En particulier, la moitié des participants déclarent l'intégralité de leur revenu après avoir été exposés au serment, alors qu'ils ne sont que 25,4 % en son absence. Plutôt que d'infléchir à la hausse le pourcentage de revenu déclaré, l'engagement conduit ainsi les participants qui y sont sensibles à changer radicalement de décision et à se comporter de manière pleinement honnête. Le graphique du bas de la figure 9 montre que cet accroissement global de l'honnêteté se traduit par une augmentation très sensible du montant des impôts collectés : celui-ci augmente de 66,9 %, passant de 60,9 unités monétaires expérimentales à 90,9 en moyenne par participant.

S'il conduit à une augmentation massive du montant d'impôt collecté, l'effet de l'engagement sur les comportements de fraude semble donc être concentré sur un sous-ensemble très particulier de contribuables : les fraudeurs convaincus, qui dissimulent l'intégralité de leur revenu, et les

contribuables scrupuleux, qui en déclarent l'intégralité, sont également insensibles à l'engagement et se comportent de manière identique dans les deux conditions. Seuls réagissent à l'engagement les contribuables dont les décisions en son absence se porteraient sur des choix intermédiaires qui ne correspondent ni à une préférence forte pour la fraude, ni à une préférence forte pour l'honnêteté. L'engagement laisse ainsi inchangé le comportement des individus pour qui la décision s'impose comme une évidence – soit la moitié des participants à l'expérience – et modifie radicalement le comportement de ceux qui semblent incertains vis-à-vis de l'attitude qu'ils souhaitent adopter.

Cette hypothèse est cohérente avec la rapidité avec laquelle les participants prennent leurs décisions durant l'expérience : les temps de réponse sont beaucoup plus courts pour les participants dont les choix sont tranchés (et qui se situent aux deux extrémités de la distribution des revenus déclarés). Tandis que les décisions radicales de fraude ou de déclaration complète du revenu sont ainsi prises très rapidement, les décisions qui correspondent au contraire à des choix intermédiaires de fraude sont associées à des temps de réponse beaucoup plus longs, traduisant une hésitation quant à la décision appropriée. Ces mêmes participants sont également ceux qui réagissent à l'engagement et le font en déclarant l'intégralité de leur revenu. Il convient de noter que la rapidité des réponses est la même avec et sans serment : lorsque l'engagement produit des comportements honnêtes de la part des participants qui auraient choisi une fraude partielle en son absence, cette décision est prise tout aussi rapidement que si elle n'était pas due à la signature du serment. L'engagement conduit ainsi les participants qui sont incertains vis-à-vis de l'attitude qu'ils souhaitent adopter, à se comporter comme s'ils étaient pleinement convaincus qu'une déclaration complète est la décision qu'il convient de prendre.

Cette hypothèse est testée plus directement dans le cadre d'une seconde expérience (décrite dans l'Annexe 3 du présent opuscule),

réunissant des participants différents et au cours de laquelle l'étape de déclaration est répétée à cinq reprises : le degré de cohérence des déclarations permet de distinguer les décisions qui relèvent de préférences fortes en faveur ou à l'encontre de la fraude (qui se manifestent par un choix constant au fil des répétitions) ou, au contraire, traduisent une hésitation vis-à-vis de l'attitude appropriée. À cette répétition près, l'expérience est identique à la précédente, et les décisions sont comparables, car l'une seulement des cinq déclarations est utilisée pour déterminer le paiement des participants à la fin de l'expérience).

De fait, les décisions moyennes de fraude, qui correspondent à la moyenne des cinq déclarations choisies par les participants à cette seconde expérience, sont strictement identiques à celles qui ont été observées dans l'expérience précédente. Le revenu déclaré sous serment représente en particulier 60,1 % en moyenne du revenu gagné, contre 43,0 % en son absence. Sur la base de ces décisions moyennes, l'effet de l'engagement apparaît à nouveau concentré sur les participants dont les décisions de fraude sont intermédiaires : la proportion des participants qui décident de dissimuler plus de 90 % de leur revenu reste à nouveau inchangée et représente environ 30 % des participants, tandis que 20 % d'entre eux décident de déclarer une large proportion de leur revenu (plus de 90 %) en l'absence même d'engagement. Comme dans l'expérience précédente, le principal effet du serment est de conduire les participants dont la décision moyenne de fraude est intermédiaire à pencher radicalement en faveur d'une déclaration honnête, la proportion de participants qui déclarent plus de 90 % de leur revenu atteignant près de 50 % dans cette condition.

Surtout, le lien entre la cohérence des décisions et les comportements de fraude confirme l'hypothèse précédente : les décisions sont presque parfaitement cohérentes au fil des cinq répétitions pour les participants

qui décident soit de déclarer l'intégralité de leur revenu, soit de le dissimuler totalement – confirmant la volonté affirmée des participants qui optent pour l'un de ces deux comportements. À l'inverse, les décisions sont très variables pour les participants qui choisissent de déclarer une proportion intermédiaire de leur revenu : ces mêmes participants qui ne choisissent ni la fraude complète, ni l'honnêteté parfaite, semblent donc hésitants quant à leurs choix de déclaration. Lorsqu'ils sont exposés à un acte d'engagement, leur choix ne se porte pas sur la déclaration d'une proportion accrue de leur revenu, mais sur une déclaration parfaitement honnête. En outre, ce lien entre cohérence des décisions et niveau de déclaration reste identique lorsque les participants sont exposés à une procédure de serment de dire la vérité : une proportion beaucoup plus importante de participants décident de déclarer l'intégralité de leur revenu, et ceux qui le font agissent de manière cohérente au fil des cinq répétitions. Les participants qui penchent en faveur de l'honnêteté sous l'effet de l'engagement le font donc avec la même détermination que ceux qui adoptent spontanément ce comportement.

Les outils non monétaires de la politique fiscale tirent ainsi leur efficacité de leur capacité à faire basculer vers les comportements socialement appropriés les contribuables dont les écarts de comportement sont hasardeux plutôt que délibérément et consciemment choisis. Ces outils constituent un levier efficace, et dont la mise en place est peu coûteuse, pour discipliner les fraudes « communes » commises par légèreté ou négligence. S'ils sont de faible ampleur, ces « petits mensonges » n'en sont pas moins très répandus – et c'est parce qu'ils sont surreprésentés qu'ils deviennent problématiques. Dan Ariely souligne par exemple que dans la série d'études sur la malhonnêteté, dont les résultats ont été présentés plus haut, seuls vingt participants sur 40 000 allaient jusqu'à affirmer avoir résolu l'intégralité des problèmes qui leur étaient présentés, tandis que 28 000 d'entre eux optaient pour une fraude « légère ». La première

catégorie de participants a coûté 400 dollars aux expérimentateurs et la seconde, environ 50 000 dollars⁷⁰.

Ces mêmes outils semblent en revanche inefficaces sur les actes de fraude qui relèvent de décisions délibérées et mûrement choisies. Pour lutter contre les comportements de fraude les plus radicaux, qui relèvent d'une détermination forte – allant parfois jusqu'à recourir à une aide extérieure pour en faciliter la mise en œuvre –, de tels outils non monétaires de lutte contre la fraude sont sans effet et doivent être complétés de dispositifs de sanctions et de détection efficaces. En ce sens, les incitations non monétaires fondées sur l'engagement et sur les outils traditionnels de la politique fiscale sont complémentaires et ciblent des types de fraude radicalement différents.

70. D. Ariely et Y. Melamede, « A fascinating experiment into measuring dishonesty », 2016, <https://www.elsevier.com/editors-update/story/publishing-ethics/a-fascinating-experiment-into-measuring-dishonesty>

Conclusion

La fraude fiscale réduit considérablement les capacités d'intervention de l'État, en raison d'une baisse du montant des impôts collectés, et va à l'encontre des objectifs redistributifs et de pilotage de l'économie poursuivis par la politique fiscale, dès lors qu'elle est inégalement pratiquée dans la population. Ces conséquences expliquent que la question de la fraude fiscale soit porteuse d'une charge morale importante dans le débat public.

L'enseignement principal des travaux académiques présentés dans cet opuscule est que le degré d'implication des contribuables dans leur décision de déclaration est de nature à infléchir considérablement les montants de revenu déclarés. En termes de politiques publiques, une première piste qui se dégage de ces résultats consiste à transposer directement aux formulaires de déclaration de revenu la procédure expérimentale de serment qui a été utilisée dans cette étude pour étudier empiriquement les effets de l'engagement sur les décisions de fraude. Il s'agirait alors de faire précéder la déclaration d'un engagement sur l'honneur dont la signature, pour produire de l'engagement, devrait être laissée à la discrétion du contribuable. Plus généralement, ces résultats s'appliquent à toute modification du processus de déclaration qui serait de nature à « renforcer le lien entre les individus et leurs actes », à engager les contribuables dans une attitude diligente vis-à-vis de la collecte de l'impôt. Un tel engagement pourrait, ainsi, être produit par l'existence d'une relation directe entre les contribuables et l'administration fiscale (sous la forme d'une identification personnelle de l'interlocuteur de chaque contribuable, au moyen par exemple de rendez-vous individuels) ou par une plus grande implication dans l'allocation des fonds collectés grâce à l'impôt (à travers, par exemple, un pourcentage des sommes collectées dépensées conformément aux souhaits des contribuables, recueillis à l'issue de la déclaration). L'efficacité de tels dispositifs pour lutter contre la fraude fiscale reste évidemment à confirmer empiriquement, et les résultats présentés ici constituent en ce sens un encouragement à explorer l'ensemble des outils de politique

publique permettant de s'appuyer sur l'engagement pour influencer les décisions de déclaration.

Au-delà même de la fraude fiscale, l'application de la psychologie de l'engagement aux décisions économiques ouvre de larges perspectives de réflexion dans tous les domaines où les décisions individuelles entrent en contradiction avec l'intérêt général. Ainsi, en matière de comportements écologiques, des travaux récents montrent qu'un engagement en faveur de la préservation de l'environnement par le biais de la signature d'une pétition atténue significativement la défiance de la population vis-à-vis de l'introduction de nouvelles taxes destinées à lutter contre la pollution⁷¹. Plus généralement, l'efficacité d'engagements écrits et signés a été montrée dans de nombreux autres domaines de la psychologie sociale⁷², qu'il s'agisse de recycler du papier ou n'importe quel type de déchet, de réduire sa consommation énergétique (eau chaude, électricité et gaz domestique notamment), de protéger l'environnement ou encore, de respecter des consignes de sécurité au travail (porter un casque ou des lunettes de protection, par exemple)⁷³. Ces travaux montrent également

71. D. Ami, F. Aprahamian, O. Chanel, R.-V. Joule et S. Luchini, « Willingness to pay of committed citizens : A field experiment », 2014.

72. Par exemple, M. Pallack, D. Cook et J. Sullivan, « Commitment and energy conservation », 1980 ; R. Katzev et Th. Wang, « Can commitment change behavior ? A case study of environmental actions », 1994 ; R. V. Joule, F. Girandola et F. Bernard, « How can people be induced to willingly change their behavior ? The path from persuasive communication to binding communication », 2007.

73. R. V. Joule, F. Bernard, D. Courbet et C. Masclef, « Ils ont opté pour la communication engageante », 2012, ont proposé par exemple à des plaisanciers, ancrés en mer, de signer un bulletin d'engagement visant la protection de la Méditerranée. Sur ce bulletin, les intéressés pouvaient choisir dans une liste d'une dizaine de comportements celui, ou ceux, qu'ils s'engageaient dorénavant à adopter en mer (par exemple, ne pas ancrer l'embarcation dans une zone naturelle protégée, mais dans des zones sablonneuses ; utiliser des savons naturels ; utiliser des détergents comportant un écolabel). Il ressort clairement des données recueillies plusieurs semaines après que ces usagers de la mer avaient adopté des pratiques plus

que les effets de l'engagement, notamment d'un engagement signé, perdurent souvent plusieurs semaines, voire plusieurs mois après leur mise en œuvre⁷⁴.

respectueuses de l'environnement marin. Notamment, ils étaient désormais significativement plus nombreux à ancrer dans le sable (75 % contre 60 %), à utiliser du savon naturel (53 % contre 39 %) ou des détergents comportant un écolabel (56 % contre 24 %).

74. M. Pallack et W. Cummings, « Commitment and voluntary energy conservation », 1976, notent ainsi que la réduction de la consommation électrique, observée sur la base de relevés de compteurs individuels et engendrée par la signature d'un engagement public à réduire sa consommation, perdurait plus d'un an plus tard. Voir F. Girandola et N. Roussiau, « L'engagement comme source de modification à long terme », 2003, pour une synthèse des effets de long terme des décisions engageantes.

Annexe 1. Description de la procédure de serment

L'expérience est composée de deux conditions auxquelles sont conviés des participants différents ; la répartition de ces derniers entre conditions est aléatoire afin de garantir la fiabilité de la comparaison. Dans la condition de serment, les participants sont exposés à la procédure décrite ci-dessous, avant de participer à l'expérience, dont le protocole est décrit dans l'Annexe II du présent opuscul. Cette étape préliminaire est le seul élément de protocole qui distingue les conditions avec et sans serment.

La procédure expérimentale de serment consiste à proposer aux participants à l'expérience de signer librement un formulaire, intitulé « Engagement solennel », qui comporte leur nom, leur prénom, et la date de l'expérience et qui leur propose de s'engager à « dire la vérité et donner des réponses sincères au cours de l'expérience ». La procédure a été conçue de manière à satisfaire deux objectifs. D'une part, elle est présentée aux participants de façon à ce que le taux d'acceptation soit aussi élevé que possible (idéalement voisin de 100 %), afin que l'effet observé ne se réduise pas à un effet de sélection. D'autre part, cette procédure vise à étudier les effets de l'engagement dans un contexte expérimental – tout en recourant à un outil qui peut être transposé en tant que tel à des contextes de décision non expérimentaux – et suit pour ce faire les enseignements de la psychologie sociale qui montre que l'engagement produit par une décision est d'autant plus fort que celle-ci est volontaire, écrite, signée et publique⁷⁵.

Avant le début de l'expérience, les participants sont rassemblés à l'entrée d'une salle proche du laboratoire et sont informés qu'ils se présenteront un par un dans cette salle afin de tirer au sort le terminal informatique devant lequel ils s'installeront. Il leur est également indiqué que le formulaire de consentement de participation à l'expérience, dont

75. R.-V. Joule et J.-L. Beauvois, *La Soumission librement consentie*, 1998.

la signature conditionne la participation et est exigée des participants de toutes les conditions, avec et sans serment, sera collecté à cette occasion. La présentation individuelle du serment a été préférée à une procédure collective afin d'éviter que la décision de signer le formulaire ne soit influencée par une forme de pression sociale exercée par la décision de signature des autres participants. La décision conserve néanmoins un caractère public, au sens où le choix de signer ou non le formulaire est effectué en présence de l'expérimentateur. Les participants sont en effet invités à rejoindre un par un l'expérimentateur qui les attend dans la salle. Une fois à l'intérieur, chaque participant tire au sort l'identifiant de son terminal informatique, puis remet le formulaire de consentement. C'est à l'issue de ces deux étapes que le formulaire de serment (figure 10) leur est remis.

La présentation du formulaire suit un script prédéfini permettant de garantir que chaque participant y est exposé dans les mêmes termes que les autres. « Nous souhaiterions également que vous signiez ce formulaire, mais la signature n'est pas obligatoire, et c'est à vous de décider si vous souhaitez le signer. Je vous laisse donc le lire, et décider si vous souhaitez le signer ou non. » Les participants prennent connaissance du contenu du formulaire, décident s'ils souhaitent le signer ou non, puis le remettent à l'expérimentateur, qui enregistre la décision de signature associée au poste informatique préalablement tiré au sort, ce qui permet de préserver l'anonymat des décisions tout en gardant la trace de la décision de signature de chaque participant à l'expérience. Quelle que soit sa décision, le participant est remercié du temps qu'il a consacré à cette formalité, puis invité à se rendre dans le laboratoire afin de s'installer devant le poste informatique qu'il a tiré au sort. Afin de prévenir toute communication entre les participants pendant l'attente qui précède le démarrage de l'expérience, un second expérimentateur se trouve dans le laboratoire et rappelle cette consigne aux participants qui entrent.

UNIVERSITÉ DE STRASBOURG

ENGAGEMENT SOLENNEL

Je soussigné(e) _____ m'engage

sur l'honneur pendant toute la durée de l'expérience à :

Dire la vérité et toujours donner des réponses sincères

Fait à STRASBOURG

Le _____

Signature

Figure 10 – Formulaire expérimental de serment.

Source : N. Jacquemet, S. Luchini, A. Malézieux et J. F. Shogren, « Who'll stop lying under oath ? Empirical evidence from tax evasion games » (à paraître). La figure présente le formulaire remis aux participants dans les conditions d'engagement.

Bien qu'elle préserve la liberté de décider de s'engager, cette procédure paraît suffisamment anodine aux participants pour qu'une très large majorité d'entre eux – plus de 90 % dans toutes les applications existantes de cette procédure – décident de signer le formulaire. En raison de son caractère écrit, public et signé, cette procédure est de nature à

produire un engagement au sens de la psychologie sociale : une modification des comportements dans les tâches ultérieures dont le niveau d'identification est similaire à celui du serment. Cette procédure a été appliquée avec succès à différents types de décisions pour lesquels la propension à dire la vérité est centrale tels que la communication dans les jeux de coordination, les mécanismes de révélation de préférences ou encore, les comportements de témoignage⁷⁶.

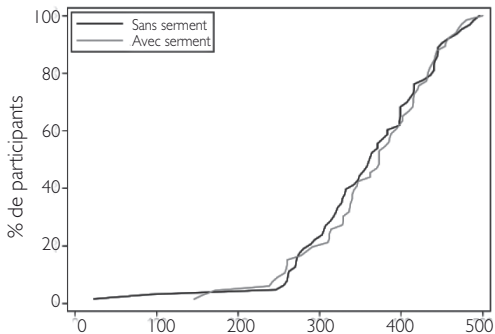
76. Pour une synthèse, N. Jacquemet, R.-V. Joule, S. Luchini et A. Malézieux, « Engagement et incitations : Comportements économiques sous serment », 2016.

Annexe 2. Description du jeu expérimental de fraude fiscale

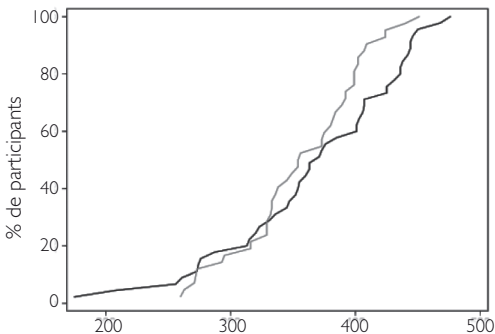
Le protocole de l'expérience vise à rendre le jeu de fraude fiscale aussi proche que possible d'une situation réelle de déclaration de revenu. Différents aspects du protocole standard ont pour ce faire été adaptés en fonction des résultats accumulés au fil des études expérimentales sur les comportements de fraude. L'origine du revenu, d'abord, conduit à une grande variabilité des comportements selon que la dotation initiale résulte de la rémunération d'une tâche préliminaire ou constitue une allocation « tombée du ciel », versée sans contrepartie aux participants à l'expérience. En matière de fraude fiscale, l'effet de ce choix sur les comportements de fraude est empiriquement très ambigu. Compte tenu de cette absence de consensus, l'option qui a été privilégiée est celle paraissant la plus conforme aux comportements de fraude fiscale à l'extérieur du laboratoire, en considérant un revenu formé par la rémunération d'une tâche préliminaire. Cette tâche est choisie de manière à rester aussi neutre que possible vis-à-vis de l'exercice de déclaration qui lui fait suite, tout en engendrant une hétérogénéité de revenu qui reflète des différences individuelles clairement identifiées.

La tâche à effort réel utilisée est inspirée d'une étude de James Alm, Todd Cherry, Michael Jones et Michael McKee, dans laquelle l'objectif est de trier neuf chiffres par ordre croissant⁷⁷. Les gains sont calculés en fonction de la rapidité d'exécution de cette tâche à l'intérieur d'une grille dans laquelle les chiffres sont présentés dans un ordre aléatoire. Cette tâche est répétée cinq fois, et la rémunération de chaque participant est proportionnelle à sa vitesse d'exécution de l'ensemble des cinq tâches. À l'issue de cet exercice, les participants sont informés du niveau de revenu accumulé au cours de cette partie, mais ne reçoivent aucune

77. J. Alm, T. L. Cherry, M. Jones et M. McKee, « Social programs as positive inducements for tax participation », 2012.



(a) Expérience principale



(b) Expérience avec déclaration répétée

Figure 11 – Distribution du revenu gagné par les participants.

Source : N. Jacquemet, S. Luchini, A. Malézieux et J. F. Shogren, « Who'll stop lying under oath ? Empirical evidence from tax evasion games » (à paraître). Chacune des courbes décrit la distribution cumulative du revenu gagné par les participants soit à la condition sans serment, soit à la condition avec serment, dans l'expérience principale (*graphique du haut*) et dans l'expérience où les décisions de fraude sont répétées (*graphique du bas*).

information sur le revenu des autres participants afin d'éviter que les comportements de fraude puissent réagir à des comparaisons sociales

de revenu. La figure 11 présente la distribution du revenu obtenu par les participants à chacune des deux conditions de l'expérience, à la fois dans l'expérience principale (graphique du haut) et dans l'expérience qui permet d'observer les comportements répétés de fraude (graphique du bas) et dont le protocole est présenté à l'Annexe 3 du présent opuscule. Chacune des courbes décrit la distribution cumulative du revenu entre les participants à chaque condition – le pourcentage de participants dont le niveau de revenu est inférieur ou égal à celui qui apparaît en abscisse. Le revenu accumulé dépend du score réalisé, ce qui conduit à une large dispersion du revenu. La distribution est très similaire d'une condition à l'autre, ce qui garantit que les différences éventuelles de comportement de fraude ne peuvent pas être attribuées à des différences dans le montant de revenu disponible.

Les participants entrent ensuite dans la phase de déclaration, dont une capture d'écran est présentée à la figure 12.

The screenshot shows a web interface for a game. At the top left is the logo 'eCON play' and at the top right are the links 'Bienvenue lees_2' and 'Se déconnecter'. The main heading is 'Vous êtes dans l'étape 2'. Below it, the text reads: 'Au cours de cette étape, nous vous demandons de déclarer le montant de votre revenu. Ce revenu correspond à la somme que vous avez gagnée au cours de la première étape. Le montant du revenu que vous déclarez sera **taxé au taux de 35%**. Veuillez choisir le montant de votre revenu que vous voulez déclarer en déplaçant le curseur ci-dessous. Prenez tout le temps qu'il vous est nécessaire pour répondre à cette question.' Below this text is a horizontal slider. The left end of the slider is marked with a vertical bar. The right end is labeled '410 ECUS'. A small box with a question mark '?' is positioned above the slider, and the text 'ECU(S)' is to its right. At the bottom center of the slider is a button labeled 'Valider'.

Figure 12 – Écran de décision présenté aux participants.

Note : cet écran est présenté aux participants à l'issue de l'étape préliminaire permettant d'accumuler un revenu. Le montant déclaré est choisi en actionnant le curseur qui apparaît au bas de l'écran, dont le maximum correspond au montant de revenu disponible pour chaque participant.

Il est demandé à chaque participant de choisir le montant de revenu qu'il souhaite déclarer à l'aide d'un curseur dont la valeur maximale correspond au montant de revenu gagné lors de l'étape précédente. Le taux d'imposition est fixe, commun à tous les participants, et cette tâche de déclaration n'est pas répétée. Le choix du taux est un paramètre sensible dans les jeux de fraude. En France, le barème d'imposition applicable en 2015 aux revenus de 2014 – l'année durant laquelle cette expérience a été réalisée – comportait cinq tranches associées à des taux d'imposition croissants : 0 %, 14 %, 30 %, 41 % et 45 %⁷⁸. Afin de s'en tenir à un paramétrage à la fois réaliste et laissant place à une certaine hétérogénéité des décisions de fraude, le taux d'imposition a été fixé à 35 %. Ce taux est annoncé aux participants avant que l'exercice de déclaration ne commence. Ces montants déclarés déterminent le montant taxé et l'impôt effectivement prélevé des revenus de l'expérience de chaque participant. Il est important de souligner qu'il n'y a pas de système de contrôle aléatoire sanctionnant la fraude fiscale. Ce choix paraît naturel s'agissant de l'étude des déterminants de la morale fiscale qui s'exprime de manière d'autant plus épurée qu'aucun mécanisme institutionnel ne contraint la déclaration.

Outre le taux de taxe, la manière dont les fonds seront utilisés est également annoncée aux participants avant que la phase de déclaration ne commence. Dans de nombreuses expériences de fraude fiscale, les montants monétaires prélevés sur les gains de l'expérience bénéficient directement à l'expérimentaliste, au sens où ils ne font que diminuer le coût total de l'expérience en réduisant les montants versés aux participants (soit en leur indiquant explicitement que les fonds « permettent de financer la recherche », soit en restant silencieux sur cette question). Ce choix revient à faire intervenir l'attitude des participants vis-à-vis du financement de la recherche en cours dans les comportements de déclaration. En outre, il paraît peu conforme au fonctionnement du système

78. Loi de finances n° 2014-1654 du 29 décembre 2014.

de taxation, destiné à financer l'investissement public. Les travaux qui s'efforcent de prendre en compte cette dimension recourent à deux types d'utilisation des fonds collectés. Certains les allouent à l'abondement d'un fonds commun offrant un retour sur investissement direct aux participants⁷⁹. L'inconvénient de cette solution est qu'elle fait intervenir une réduction implicite du taux de taxe effectif global à travers cette redistribution. Une seconde solution⁸⁰, adoptée pour cette expérience, consiste à consacrer les fonds prélevés au titre de l'impôt dans l'expérience au financement d'un bien public réel. Pour ce faire, les fonds collectés lors de l'exercice de simulation fiscale sont versés au World Wildlife Fund (WWF). À cette fin, les missions de soutien aux actions de protection de l'environnement et des espèces menacées du WWF sont décrites aux participants au début de l'exercice de déclaration. Afin d'assurer la crédibilité des dons réalisés dans l'expérience, les sommes versées au WWF sont attestées par des certificats émis par l'organisme et envoyés directement par nos soins sous forme de courrier électronique à chacun des participants.

79. C'est le cas par exemple dans l'expérience de J. Alm, G. H. McClelland et W. D. Schulze, « Why do people pay taxes ? », 1992.

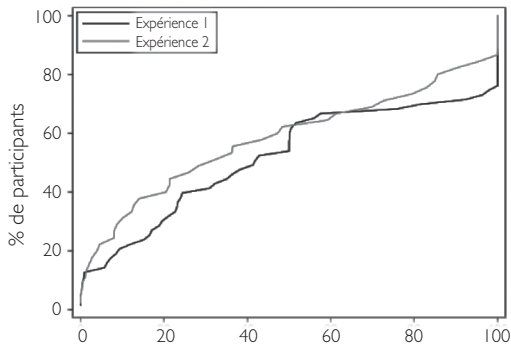
80. Introduite, par exemple, par L. Mittone, « Dynamic behaviour in tax evasion : An experimental approach », 2006.

Annexe 3. Expérience avec déclaration répétée

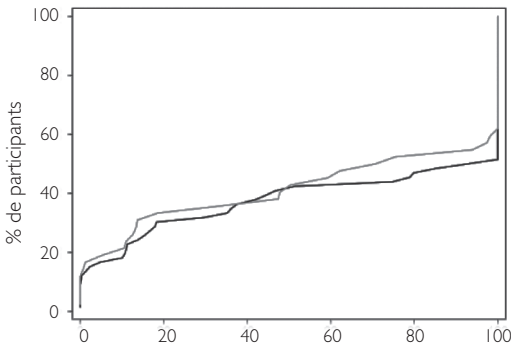
Une seconde version de l'expérience, à laquelle sont conviés des participants différents de l'expérience précédente, vise à mesurer plus directement le degré de certitude des participants vis-à-vis de leur décision de déclaration. Le protocole de l'expérience est identique au précédent, à l'exception de la phase de déclaration.

Au début de cette phase, les participants sont informés qu'il leur sera demandé de répéter l'exercice de déclaration à cinq reprises. Les cinq décisions sont indépendantes, et l'une d'entre elles sera tirée au sort à l'issue de l'expérience afin de déterminer leur gain : si, par exemple, la déclaration choisie par un participant lors de la deuxième répétition est de 20 % de son revenu et que cette deuxième répétition est tirée au sort à la fin de l'expérience, 20 % du revenu gagné durant la première phase seront imposés au taux de 35 %, et les 80 % restants lui seront acquis sans prélèvement.

Les comportements observés dans le cadre de cette seconde expérience ne permettent de compléter l'interprétation de ce qui a été constaté durant la première qu'à la condition que la répétition n'affecte pas les décisions. Cette hypothèse est confirmée par la distribution des décisions moyennes observées sur l'ensemble des cinq répétitions, présentée dans la figure 13. En comparaison de la première expérience, les décisions de fraude aussi bien que l'effet de l'engagement sur ces décisions sont extrêmement proches, confirmant que les ressorts du comportement sont similaires.



(a) Sans serment



(b) Avec serment

Figure 13 – Comparaison des comportements observés de fraude entre expériences.

Source : N. Jacquemet, S. Luchini, A. Malézieux et J. F. Shogren, « Who'll stop lying under oath ? Empirical evidence from tax evasion games » (à paraître). Chaque courbe présente la distribution cumulative du pourcentage de revenu déclaré par les participants de l'expérience principale, ainsi que la moyenne de cette décision au fil des cinq répétitions de l'expérience avec déclaration répétée, en l'absence de serment dans le graphique du haut et avec serment dans le graphique du bas.

Liste des figures, encadré et tableau

Figures

Figure 1 – Ampleur de l'économie souterraine dans les pays de l'OCDE. . .	12
Figure 2 – Corrélation entre la morale fiscale et la taille de l'économie informelle.	29
Figure 3 – Mesures attitudinales des composantes de la morale fiscale dans les pays de l'OCDE.	30
Figure 4 – Hétérogénéité des décisions expérimentales de fraude	39
Figure 5 – Effet sur la fraude moyenne des outils traditionnels de la politique fiscale.	42
Figure 6 – Corrélation observée entre fraude, genre et âge.	46
Figure 7 – Corrélations observées entre jugements moraux et fraude.	49
Figure 8 – Corrélations observées entre émotions morales et fraude.	51
Figure 9 – L'effet d'un serment de dire la vérité sur les distributions de fraude fiscale et d'impôts collectés.	67
Figure 10 – Formulaire expérimental de serment.	79
Figure 11 – Distribution du revenu gagné par les participants	82
Figure 12 – Écran de décision présenté aux participants.	83
Figure 13 – Comparaison des comportements observés de fraude entre expériences.	87

Encadré

Encadré 1 – Les différentes formes de « fraude fiscale » des particuliers. . .	13
--	----

Tableau

Tableau 1 – Pertes fiscales par impôt en 2012, en France (en milliards d'euros)	14
---	----

Bibliographie

- AJZEN, Icek, « From intentions to actions : A theory of planned behavior », in Julius Kuhl et Jürgen Beckmann (dir.), *Action control*, Berlin Heidelberg, Springer, 1985, p. 11-39.
- ALLINGHAM, Michael G. et SANDMO, Agnar, « Income tax evasion : A theoretical analysis », *Journal of Public Economics*, 1 (3-4), 1972, p. 323-338.
- ALM, James, BLOOMQUIST, Kim M. et MCKEE, Michael, « On the external validity of laboratory tax compliance experiments », *Economic Inquiry*, 53 (2), 2015, p. 1170-1186.
- ALM, James, CHERRY, Todd L., JONES, Michael et MCKEE, Michael, « Social programs as positive inducements for tax participation », *Journal of Economic Behavior & Organization*, 84 (1), 2012, p. 85-96.
- ALM, James, JACKSON, Betty et MCKEE, Michael, « Fiscal exchange, collective decision institutions and tax compliance », *Journal of Economic Behavior & Organization*, 22, 1993, p. 285-303.
- ALM, James, McCLELLAND, Gary H. et SCHULZE, William D., « Why do people pay taxes ? », *Journal of Public Economics*, 48 (1), 1992, p. 21-38.
- ALM, James et MALÉZIEUX, Antoine, « 40 years of tax evasion games : A meta-analysis », document de travail, 2019.
- ALM, James et TORGLER, Benno, « Culture differences and tax morale in the United States and in Europe », *Journal of Economic Psychology*, 27 (2), 2006, p. 224-246.
- ALSTADSÆTER, Annette, JOHANNESSEN, Niels et ZUCMAN, Gabriel, « Who owns the wealth in tax havens ? Macro evidence and implications for global inequality », *Journal of Public Economics*, 162, 2018, p. 89-100.
- ALSTADSÆTER, Annette, JOHANNESSEN, Niels et ZUCMAN, Gabriel, « Tax evasion and inequality », *American Economic Review*, 109 (6), 2019, p. 2073-2103.
- AMI, Dominique, APRAHAMIAN, Frédéric, CHANEL, Olivier, JOULE, Robert-Vincent et LUCHINI, Stéphane, « Willingness to pay of committed citizens : A field experiment », *Ecological Economics*, 105, 2014, p. 31-39.

- BALDRY, Jonathan C., « Tax evasion is not a gamble : A report on two experiments », *Economics Letters*, 22 (4), 1986, p. 333-335.
- BARON, Robert A., « The sweet smell of... helping : Effects of pleasant ambient fragrance on prosocial behavior in shopping malls », *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23 (5), 1997, p. 498-503.
- BAZART, Cécile et PICKHARDT, Michael, « Fighting income tax evasion with positive rewards », *Public Finance Review*, 39 (1), 2011, p. 124-149.
- BEAUVOIS, Jean-Léon et JOULE, Robert-Vincent, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 2002, p. 71.
- BEAUVOIS, Jean-Léon et JOULE, Robert-Vincent, *La Soumission librement consentie*, Paris, PUF, 2010.
- BECKER, Gary S., « Crime and punishment : An economic approach », *Journal of Political Economy*, 76 (2), 1968, p. 169-217.
- BEM, Daryl J., « Self-perception theory », in Leonard Berkowitz (dir.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, 1972, p. 1-62.
- BRAITHWAITE, Valerie, « Dancing with tax authorities : Motivational postures and non-compliant actions », in Valerie Braithwaite (dir.), *Taxing Democracy : Understanding Tax Avoidance and Evasion*, Londres, Routledge, 2003, p. 15-39.
- CADSBY, Charles Bram, MAYNES, Elizabeth et TRIVEDI, Viswanath Umashanker, « Tax compliance and obedience to authority at home and in the lab : A new experimental approach », *Experimental Economics*, 9 (4), 2006, p. 343-359.
- CAMERER, Colin F. et KUNREUTHER, Howard, « Decision processes for low probability events : Policy implications », *Journal of Policy Analysis and Management*, 8 (4), 1989, p. 565-592.
- COHEN, Taya R., WOLF, Scott T., PANTER, Abigail T. et INSKO, Chester A., « Introducing the GASP scale : A new measure of guilt and shame proneness », *Journal of Personality and Social Psychology*, 100 (5), 2011, p. 947-966.
- CORICELLI, Giorgio, JOFFILY, Mateus, MONTMARQUETTE, Claude et VILLEVAL, Marie-Claire, « Cheating, emotions, and rationality : An experiment on tax evasion », *Experimental Economics*, 13 (2), 2010, p. 226-247.

- CRONBACK, Lee, « The two disciplines of scientific psychology », *American Psychologist*, 12 (11), 1957, p. 671-684.
- DAI, Zhixin, GALEOTTI, Fabio et VILLEVAL, Marie-Claire, « Cheating in the lab predicts fraud in the field : An experiment in public transportation », *Management Science*, 64 (3), 2018, p. 1081-1100.
- DAVIS, Jacqueline, MENGERSEN, Kerrie, BENNETT, Sarah et MAZEROLLE, Lorraine, « Viewing systematic reviews and meta-analysis in social research through different lenses », *SpringerPlus*, 3 (1), 2014, p. 511-519.
- DHAMI, Sanjit et AL-NOWAIHI, Ali, « Why do people pay taxes ? Prospect theory versus expected utility theory », *Journal of Economic Behavior & Organization*, 64 (1), 2007, p. 171-192.
- DORIS, John M., *Lack of Character : Personality and Moral Behavior*, Cambridge, Cambridge University Press, 2002.
- DULLECK, Uwe, FOCKEN, Jonas, NEWTON, Cameron, RISTL, Andrea, SCHAFFNER, Markus et TORGLER, Benno, « Tax compliance and psychic costs : Behavioral experimental evidence using a physiological marker », *Journal of Public Economics*, 134, 2016, p. 9-18.
- EISENHAUER, Joseph G., « Ethical preferences, risk aversion, and taxpayer behavior », *Journal of Socio-Economics*, 37 (1), 2008, p. 45-63.
- ENSTE, Dominik H., « The shadow economy in industrial countries », *IZA World of Labor*, 2018.
- FALK, Armin et HECKMAN, James J., « Lab experiments are a major source of knowledge in the social sciences », *Science*, 326 (5952), 2009, p. 535-538.
- FELD, Lars P. et TYRAN, Jean-Robert, « Tax evasion and voting : An experimental analysis », *Kyklos*, 55, 2002, p. 197-221.
- FESTINGER, Leon, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Palo Alto, Stanford University Press, 1957.
- FORSYTH, Donelson R., « A taxonomy of ethical ideologies », *Journal of Personality and Social Psychology*, 39 (1), 1980, p. 175-184.

- FORTIN, Bernard, LACROIX, Guy et VILLEVAL, Marie-Claire, « Tax evasion and social interactions », *Journal of Public Economics*, 91 (11-12), 2007, p. 2089-2112.
- FRANK, Robert H., *Passions within Reason : The Strategic Role of the Emotions*, New York, WW Norton & Co., 1988.
- FRIEDLAND, Nehemiah, MAITAL, Shlomo et RUTENBERG, Aryeh, « A simulation study of income tax evasion », *Journal of Public Economics*, 10 (1), 1978, p. 107-116.
- GIRANDOLA, Fabien et ROUSSIAU, Nicolas, « L'engagement comme source de modification à long terme », *Les Cahiers internationaux de Psychologie sociale*, 57, 2003, p. 83-101.
- GLASS, Gene V., « Primary, secondary, and meta-analysis of research », *Educational Researcher*, 5 (10), 1976, p. 3-8.
- HARRIS, Mary B., « The effects of performing one altruistic act on the likelihood of performing another », *Journal of Social Psychology*, 88 (1), 1972, p. 65-73.
- HASHIMZADE, Nigar, MYLES, Gareth D. et TRAN-NAM, Binh, « Applications of behavioural economics to tax evasion », *Journal of Economic Surveys*, 27 (5), 2013, p. 941-977.
- JACQUEMET, Nicolas, JOULE, Robert-Vincent, LUCHINI, Stéphane et MALÉZIEUX, Antoine, « Engagement et incitations : Comportements économiques sous serment », *L'Actualité économique*, 92 (1-2), 2016, p. 315-349.
- JACQUEMET, Nicolas, LE LEC, Fabrice et l'HARIDON, Olivier, *Précis d'économie expérimentale*, Paris, Economica, collection « ENSAE », 2019.
- JACQUEMET, Nicolas et l'HARIDON, Olivier, *Experimental Economics : Method and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press, 2018, chapitre 8.
- JACQUEMET, Nicolas, LUCHINI, Stéphane, MALÉZIEUX, Antoine et SHOGREN, Jason F., « La fraude fiscale est-elle un trait de personnalité ? », *Revue économique*, 68 (5), 2017, p. 809-828.
- JACQUEMET, Nicolas, LUCHINI, Stéphane, MALÉZIEUX, Antoine et SHOGREN, Jason F., « Who'll stop lying under oath ? Empirical evidence from tax evasion games », *European Economic Review*, à paraître.

- JOULE, Robert-Vincent et BEAUVOIS, Jean-Léon, *La Soumission librement consentie*, Paris, PUF, 1998.
- JOULE, Robert-Vincent, BERNARD, Françoise, COURBET, Damien et MASCLEF, Christelle, « Ils ont opté pour la communication engageante », *Espaces naturels*, 39, 2012, p. 34-36.
- JOULE, Robert-Vincent, GIRANDOLA, Fabien et BERNARD, Françoise, « How can people be induced to willingly change their behavior? The path from persuasive communication to binding communication », *Social and Personality Psychology Compass*, 1 (1), 2007, p. 493-505.
- KAHNEMAN, Daniel et TVERSKY, Amos, « Prospect theory : An analysis of decision under risk », *Econometrica*, 47 (2), 1979, p. 263-292.
- KATZEV, Richard et WANG, Theodore, « Can commitment change behavior? A case study of environmental actions », *Journal of Social Behavior and Personality*, 9 (1), 1994, p. 13-26.
- KIESLER, Charles A., *The Psychology of Commitment : Experiments Linking Behavior to Belief*, New York, Academic Press, 1971.
- KIRCHLER, Erich, *The Economic Psychology of Tax Behaviour*, Cambridge, Cambridge University Press, 2007.
- KLEVEN, Henrik J., KNUDSEN, Martin B., KREINER, Claus T., PEDERSEN, Søren et SAEZ, Emmanuel, « Unwilling or unable to cheat? Evidence from a tax audit experiment in Denmark », *Econometrica*, 79 (3), 2011, p. 651-692.
- KOESSLER, Ann-Kathrin, TORGLER, Benno, FELD, Lars P. et FREY, Bruno, « Commitment to pay taxes : Results from field and laboratory experiments », *European Economic Review*, 115, 2019, p. 78-98.
- KULIK, James A. et CARLINO, Patricia, « The effect of verbal commitment and treatment choice on medication compliance in a pediatric setting », *Journal of Behavioral Medicine*, 10 (4), 1987, p. 367-376.
- LAGO-PEÑAS, Ignacio et LAGO-PEÑAS, Santiago, « The determinants of tax morale in comparative perspective : Evidence from european countries », *European Journal of Political Economy*, 26 (4), 2010, p. 441-453.

- LEFEBVRE, Mathieu, PESTIEAU, Pierre, RIEDL, Arno et VILLEVAL, Maris-Claire, « Tax evasion and social information : An experiment in Belgium, France, and the Netherlands », *International Tax and Public Finance*, 22 (3), 2015, p. 401-425.
- LENNOX, Richard D. et WOLFE, Raymond N., « Revision of the self-monitoring scale », *Journal of Personality and Social Psychology*, 46 (6), 1984, p. 1349-1364.
- LEWIN, Kurt, « Group decision and social change », in Henry Holt (dir.), *Readings in Social Psychology*, New York, Henry Holt and Co., 1947, p. 197-211.
- LOVETT, Benjamin J., JORDAN, Alexander H. et WILTERMUTH, Scott S., « Individual differences in the moralization of everyday life », *Ethics & Behavior*, 22 (4), 2012, p. 248-257.
- LUTTNER, Erzo F. P. et SINGHAL, Monica, « Tax morale », *Journal of Economic Perspectives*, 28 (4), 2014, p. 149-168.
- MAKI, Alexander, COHEN, Mark A. et VANDENBERGH, Michael P., « Using meta-analysis in the social sciences to improve environmental policy », in Walter Leal Filho, Robert W. Marans et John Callewaert (dir.), *Handbook of Sustainability and Social Science Research*, New York, Springer, 2018, p. 27-43.
- MALÉZIEUX, Antoine, « A practical guide to setting up your tax evasion game », *Journal of Tax Administration*, 4 (1), 2018, p. 107-127.
- MAZAR, Nina, AMIR, On et ARIELY, Dan, « The dishonesty of honest people : A theory of self-concept maintenance », *Journal of Marketing Research*, 45 (6), 2008, p. 633-644.
- MILGRAM, Stanley, *Expérience sur l'obéissance et la désobéissance à l'autorité*, Paris, La Découverte, 2017.
- MILLER, Richard L., BRICKMAN, Philip et BOLEN, Diana, « Attribution versus persuasion as a means for modifying behavior », *Journal of Personality and Social Psychology*, 31 (3), 1975, p. 430-441.
- MITTONE, Luigi, « Dynamic behaviour in tax evasion : An experimental approach », *The Journal of Socio-Economics*, 35 (5), 2006, p. 813-835.
- MORIARTY, Thomas, « Crime, commitment, and the responsive bystander : Two field experiments », *Journal of Personality and Social Psychology*, 31 (2), 1975, p. 370-376.

- OGIEN, Ruwen, *L'Influence de l'odeur des croissants chauds sur la bonté humaine*, Paris, Grasset, 2011.
- PALLACK, Mickael et CUMMINGS, William, « Commitment and voluntary energy conservation », *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2 (1), 1976, p. 27-30.
- PALLACK, Mickael, COOK, David et SULLIVAN, John, « Commitment and energy conservation », *Applied Social Psychology Annual*, 1, 1980, p. 235-253.
- PIOLATTO, Amadeo et RABLEN, Matthew, « Prospect theory and tax evasion : A reconsideration of the Yitzhaki puzzle », *Theory and decision*, 82 (4), 2017, p. 543-565.
- RENIERS, Renate L. E. P., CORCORAN, Rhiannon, DRAKE, Richard, SHRYANE, Nick M. et VÖLLM, Birgit A., « The QCAE : A questionnaire of cognitive and affective empathy », *Journal of Personality Assessment*, 93 (1), 2011, p. 84-95.
- SCHLENKER, Barry R., « Integrity and character : Implications of principled and expedient ethical ideologies », *Journal of Social and Clinical Psychology*, 27 (10), 2008, p. 1078-1125.
- SCHMÖLDERS, Günter, *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft*, Francfort-sur-le-Main, Suhrkamp, 1960, p. 97-98.
- SHU, Lisa L., MAZAR, Nina, GINO, Francesca, ARIELY, Dan et BAZERMAN, Max H., « Signing at the beginning makes ethics salient and decreases dishonest self-reports in comparison to signing at the end », *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109 (38), 2012, p. 15197-15200.
- SKINNER, Jonathan et SLEMRD, Joel, « An economic perspective on tax evasion », *National Tax Journal*, 38, 1985, p. 345-353.
- SPIRE, Alexis et WEIDENFELD, Katia, *L'Impunité fiscale. Quand l'État brade sa souveraineté*, Paris, La Découverte, 2015.
- STRENTA, Angelo et DEJONG, William, « The effect of a prosocial label on helping behavior », *Social Psychology Quarterly*, 44 (2), 1981, p. 142-147.
- TĚRESTCHENKO, Michel, *Un si fragile vernis d'humanité. Banalité du mal, banalité du bien*, Paris, La Découverte, 2005.

- THALER, Richard et SUNSTEIN, Cass, *Nudge. Émotions, habitudes, comportements : comment inspirer les bonnes décisions ?*, Paris, Vuibert, 2010.
- TORGLER, Benno, « Speaking to theorists and searching for facts : Tax morale and tax compliance in experiments », *Journal of Economic Surveys*, 16 (5), 2002, p. 657-683.
- VRANCEANU, Radu, SUTAN, Angela et DUBART, Delphine, « Discontent with taxes and the timing of taxation : Experimental evidence », *Revue économique*, 70 (6), 2019, p. 1227-1240.
- WEBER, Carolyn et WILDAVSKY, Aaron, *A History of Taxation and Expenditure in the Western World*, New York, Simon & Schuster, 1986.
- YITZHAKI, Shlomo, « A note on income tax evasion : A theoretical analysis », *Journal of Public Economics*, 3 (2), 1974, p. 201-202.

ORGANIGRAMME DU CEPREMAP

Président : Benoît Cœuré
Directeur : Daniel Cohen
Directrice adjointe : Claudia Senik

OBSERVATOIRE MACROÉCONOMIE

François Langot
Gilles Saint-Paul
Thomas Brand
(directeur exécutif)

BIEN-ÊTRE, EMPLOI ET POLITIQUES PUBLIQUES

Observatoire bien-être

Yann Algan
Andrew Clark
Claudia Senik
Mathieu Perona
(directeur exécutif)

Travail et emploi

Luc Behaghel
Philippe Askenazy
Dominique Meurs

Économie publique et redistribution

Maya Bacache-Beauvallet
Antoine Bozio
Brigitte Dormont

MONDIALISATION, DÉVELOPPEMENT ET ENVIRONNEMENT

Miren Lafourcade
Sylvie Lambert
Katheline Schubert

Groupe Inde-Chine
Guilhem Cassan
Maelys de la Rupelle
Clément Imbert
Oliver Vanden Eynde
Thomas Vendryes

DANS LA MÊME COLLECTION

La Lancinante Réforme de l'assurance maladie, par Pierre-Yves Geoffard, 2006, 48 pages.

La Flexicurité danoise. Quels enseignements pour la France ?, par Robert Boyer, 2007, 3^e tirage, 54 pages.

La Mondialisation est-elle un facteur de paix ?, par Philippe Martin, Thierry Mayer et Mathias Thoenig, 2006, 2^e tirage, 56 pages.

L'Afrique des inégalités : où conduit l'histoire, par Denis Cogneau, 2007, 64 pages.

Électricité : faut-il désespérer du marché ?, par David Spector, 2007, 2^e tirage, 56 pages.

Une jeunesse difficile. Portrait économique et social de la jeunesse française, par Daniel Cohen (éd.), 2007, 238 pages.

Les Soldes de la loi Raffarin. Le contrôle du grand commerce alimentaire, par Philippe Askenazy et Katia Weidenfeld, 2007, 60 pages.

La Réforme du système des retraites : à qui les sacrifices ?, par Jean-Pierre Laffargue, 2007, 52 pages.

Les Pôles de compétitivité. Que peut-on en attendre ?, par Gilles Duranton, Philippe Martin, Thierry Mayer et Florian Mayneris, 2008, 2^e tirage, 84 pages.

Le Travail des enfants. Quelles politiques pour quels résultats ?, par Christelle Dumas et Sylvie Lambert, 2008, 82 pages.

Pour une retraite choisie. L'emploi des seniors, par Jean-Olivier Hairault, François Langot et Theptida Sopraseuth, 2008, 72 pages.

La Loi Galland sur les relations commerciales. Jusqu'où la réformer ?, par Marie-Laure Allain, Claire Chambolle et Thibaud Vergé, 2008, 74 pages.

Pour un nouveau système de retraite. Des comptes individuels de cotisations financés par répartition, par Antoine Bozio et Thomas Piketty, 2008, 2^e tirage, 100 pages.

Les Dépenses de santé. Une augmentation salubre ?, par Brigitte Dormont, 80 pages, 2009.

De l'euphorie à la panique. Penser la crise financière, par André Orléan, 2009, 3^e tirage, 112 pages.

Bas salaires et qualité de l'emploi : l'exception française ?, par Ève Caroli et Jérôme Gautié (éd.), 2009, 510 pages.

Pour la taxe carbone. La politique économique face à la menace climatique, par Katheline Schubert, 2009, 92 pages.

Le Prix unique du livre à l'heure du numérique, par Mathieu Perona et Jérôme Pouyet, 2010, 92 pages.

Pour une politique climatique globale. Blocages et ouvertures, par Roger Guesnerie, 2010, 96 pages.

Comment faut-il payer les patrons ?, par Frédéric Palomino, 2011, 74 pages.

Portrait des musiciens à l'heure du numérique, par Maya Bacache-Beauvallet, Marc Bourreau et François Moreau, 2011, 94 pages.

L'Épargnant dans un monde en crise. Ce qui a changé, par Luc Arrondel et André Masson, 2011, 112 pages.

Handicap et dépendance. Dramas humains, enjeux politiques, par Florence Weber, 2011, 76 pages.

Les Banques centrales dans la tempête. Pour un nouveau mandat de stabilité financière, par Xavier Ragot, 2012, 80 pages.

L'Économie politique du néolibéralisme. Le cas de la France et de l'Italie, par Bruno Amable, Elvire Guillaud et Stefano Palombarini, 2012, 164 pages.

Faut-il abolir le cumul des mandats ?, par Laurent Bach, 2012, 126 pages.

Pour l'emploi des seniors. Assurance chômage et licenciements, par Jean-Olivier Hairault, 2012, 78 pages.

L'État-providence en Europe. Performance et dumping social, par Mathieu Lefebvre et Pierre Pestieau, 80 pages, 2012.

Obésité. Santé publique et populisme alimentaire, par Fabrice Étilé, 2013, 124 pages.

La Discrimination à l'embauche sur le marché du travail français, par Nicolas Jacquemet et Anthony Edo, 2013, 78 pages.

Travailler pour être aidé ? L'emploi garanti en Inde, par Clément Imbert, 2013, 74 pages.

Hommes/Femmes. Une impossible égalité professionnelle ?, par Dominique Meurs, 2014, 106 pages.

Le Fédéralisme en Russie ? Les leçons de l'expérience internationale, par Ekaterina Zhuravskaya, 2014, 68 pages.

Bien ou mal payés ? Les travailleurs du public et du privé jugent leurs salaires, par Christian Baudelot, Damien Cartron, Jérôme Gautié, Olivier Godechot, Michel Gollac et Claudia Senik, 2014, 232 pages.

La Caste dans l'Inde en développement. Entre tradition et modernité, par Guilhem Cassan, 2015, 72 pages.

Libéralisation, innovation et croissance. Faut-il les associer ?, par Bruno Amable et Ivan Ledezma, 2015, 122 pages.

Les Allocations logement. Comment les réformer ?, par Antoine Bozio, Gabrielle Fack et Julien Grenet (dir.), 2015, 98 pages.

Avoir un enfant plus tard. Enjeux sociodémographiques du report des naissances, par Hippolyte d'Albis, Angela Greulich et Grégory Ponthière, 2015, 128 pages.

La Société de défiance. Comment le modèle social français s'autodétruit, par Yann Algan et Pierre Cahuc, 2016, 2^e édition, 110 pages.

Leçons de l'expérience japonaise. Vers une autre politique économique ?, par Sébastien Lechevalier et Briec Monfort, 2016, 228 pages.

Filles + sciences = une équation insoluble ? Enquêtes sur les classes préparatoires scientifiques, par Marianne Blanchard, Sophie Orange et Arnaud Pierrel, 2016, 152 pages.

Qualité de l'emploi et productivité, par Philippe Askenazy et Christine Erhel, 2017, 104 pages.

En finir avec les ghettos urbains ? Retour sur l'expérience des zones franches urbaines, par Miren Lafourcade et Florian Mayneris, 2017, 136 pages.

Repenser l'immigration en France, par Hillel Rapoport, 2018, 102 pages.

Les Français, le bonheur et l'argent, par Yann Algan, Elizabeth Beasley et Claudia Senik, 2018, 80 pages.

La Transition écologique en Chine. Mirage ou « virage vert » ?, par Stéphanie Monjon et Sandra Poncet, 2018, 176 pages.

Biens publics, charité privée. Comment l'État peut-il réguler le charity business ?, par Gabrielle Fack, Camille Landais et Alix Myczkowski, 2018, 118 pages.

Competition between hospitals. Does it affect quality of care ?, par Brigitte Domont et Carine Milcent (éd.), 2018, 236 pages.

La Polarisation de l'emploi en France. Ce qui s'est aggravé depuis la crise de 2008, par Ariell Reshef et Farid Toubal, 2019, 96 pages.

Voter autrement, par Jean-François Laslier, 2019, 140 pages.

Mondialisation des échanges et protection des consommateurs. Comment les concilier ?, par Anne-Célia Disdier, 2020, 108 pages.

Ce livre a été édité par François Lapeyronie.

Mise en pages
TyPAO sarl
75011 Paris

Imprimerie Maury
N° d'impression : *****
Dépôt légal : mars 2020