

La fiscalité et son impact négatif sur les activités d'investissement des entreprises

par Gabriel A. Giménez Roche, chercheur associé à l'Institut économique Molinari

Le redressement budgétaire de la France à la suite de la crise de 2008 connaît un ralentissement depuis 2012. S'il découle clairement d'un ralentissement de l'activité, le contexte de crise ne permet plus de l'expliquer. En effet, la plupart des partenaires commerciaux étrangers connaissent une reprise bien plus forte que la France, et les exportations françaises affichent à présent des niveaux bien plus élevés qu'avant la crise¹. Pis encore, les recettes de l'impôt sur les sociétés ont chuté de 48 % pendant la première moitié de 2015². Certes, ceci s'explique partiellement par les crédits d'impôt accordés au titre du CICE, programme conçu pour encourager la compétitivité et l'emploi. Mais la chute des recettes est bien plus marquée que le montant des crédits anticipés. Ceci suggère que l'élargissement de l'assiette fiscale attendu dans le cadre du CICE n'a pas eu lieu et que la fiscalité des entreprises reste problématique.

IMPORTANCE DE LA FISCALITÉ DES ENTREPRISES

Lorsqu'on parle de la fiscalité des entreprises, ce qui vient souvent à l'esprit est le taux de l'impôt sur les sociétés qui s'élève à 33,3 %. Cependant, ce n'est pas le seul impôt que les entrepreneurs doivent prendre en compte lorsqu'ils décident de créer une société, d'élargir une entreprise existante ou d'investir dans un pays donné. Actuellement, la charge fiscale pesant sur une entreprise moyenne en France représente 62,7 % de son bénéfice net avant impôts³ (voir Figure 1). En effet, la fiscalité des entreprises comprend tous les impôts et taxes dus par une entreprise. En plus de l'impôt sur les bénéfices, la fiscalité des entreprises comprend les charges patronales versées en proportion de la masse salariale, les impôts fonciers et d'autres taxes secondaires. Chacun de ces impôts est sujet à différents traitements, interprétations et allègements fiscaux, ce qui conduit à une complexité accrue de l'impôt.

La fiscalité des entreprises inclut également des impôts et taxes qui pèsent de façon indirecte sur les entreprises puisqu'ils affectent les actionnaires et les créanciers qui assurent leur financement. Ces derniers incluent l'impôt sur les dividendes, sur les plus-values et sur les intérêts. De plus, certaines entreprises sont soumises à une fiscali-



té supplémentaire en raison de leur secteur d'activité ou type de production, ou simplement parce qu'elles dépassent un certain seuil de chiffre d'affaires.

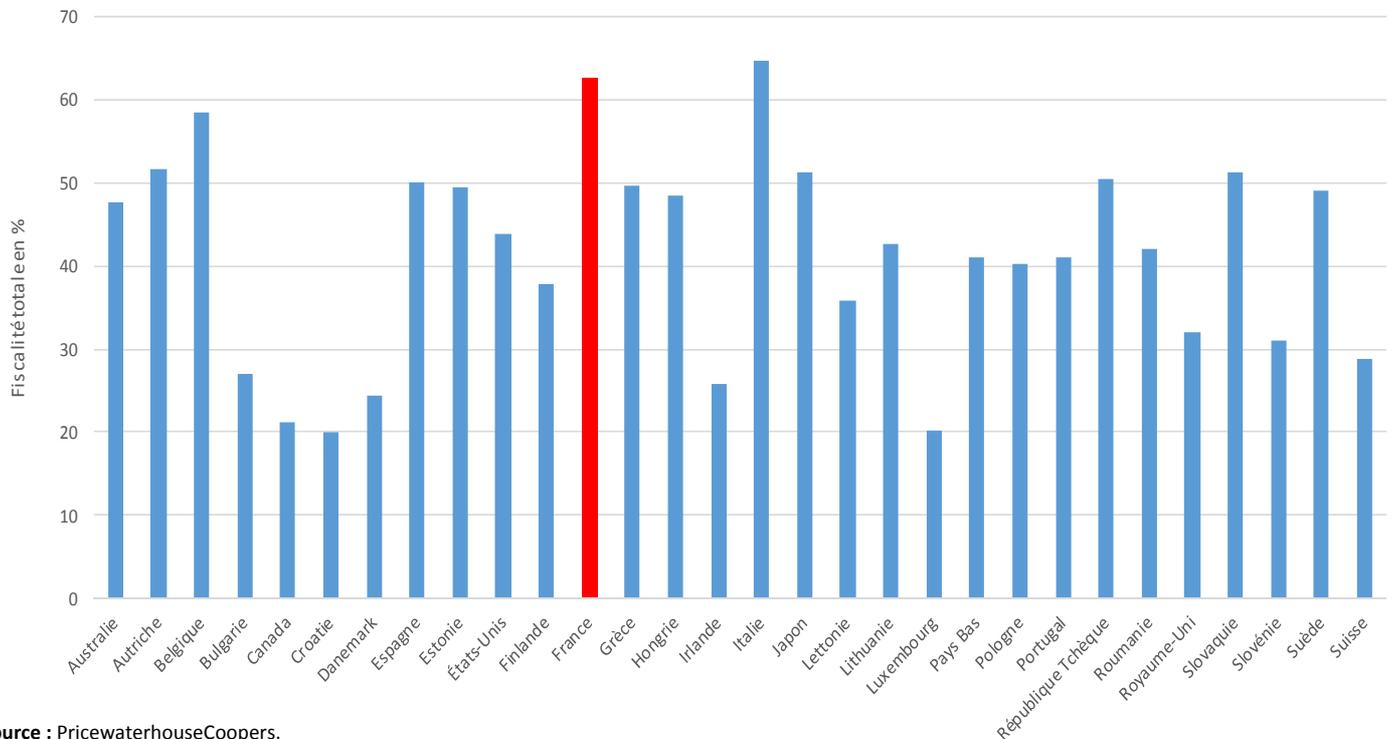
La fiscalité des entreprises a un impact sur les décisions des investisseurs et donc sur la croissance économique et l'emploi. Un impôt complexe et excessif dissuade les inves-

tisseurs étrangers, fait fuir les investisseurs nationaux, freine l'entrepreneuriat et entraîne des pertes sèches à cause du coût de la conformité fiscale et de l'évitement fiscal. Les régimes fiscaux plus favorables, à l'inverse, élargissent l'assiette fiscale en attirant l'investissement étranger, en encourageant l'investissement national et en stimulant la création d'entreprise, ce qui entraîne un plus grand respect de l'impôt.

UNE SITUATION FRANÇAISE PEU ENVIABLE

Le ralentissement de l'activité en France est en partie lié à la charge fiscale imposée aux entreprises françaises en une période difficile. En réalité, les entreprises et les investisseurs sont en train de s'adapter au fardeau fiscal dans sa nouvelle version, après le choc fiscal de 2012 qu'ils n'ont pas pu éviter. La mise en œuvre du CICE n'évite pas ce choc parce qu'il ne porte que sur des entreprises qui augmentent activement leur main-d'œuvre,

Figure 1 — Fiscalité totale sur les entreprises dans l'UE et une sélection de pays développés



Source : PricewaterhouseCoopers.

autrement dit des entreprises en croissance. Une entreprise en difficulté ne peut se permettre de créer des emplois, mais doit acquitter ses cotisations sociales à taux plein.

De plus, entre 2011 et 2015, les entreprises ont dû supporter une contribution exceptionnelle de 10,7 % venant s'ajouter à leur impôt sur les sociétés⁴. En pratique, cela peut faire passer le taux d'imposition de 33,3 % à près de 37 %. Les investisseurs, qui avant 2012 bénéficiaient d'un régime spécifique plafonnant leur impôt sur les revenus à 39,5 %⁵, voient désormais leurs bénéfices intégralement imposés sous le régime de l'impôt sur le revenu personnel, dont la tranche supérieure marginale est maintenant de 45 %. Lorsqu'on inclut l'ISF, les investisseurs sont assujettis à une fiscalité pouvant atteindre 70 %.

LES PRINCIPALES CONSÉQUENCES ÉCONOMIQUES

Une croissance économique affaiblie

L'impact de la fiscalité dépend de la forme qu'elle prend. Les impôts sur les sociétés et sur les actionnaires réduisent le capital disponible pour investir et construire des structures plus larges et productives. Ceci conduit à un ralentissement de l'accumulation de capital dans l'écono-

mie — c'est-à-dire du développement des équipements, des structures et des connaissances propices à la productivité ayant pour conséquence une amélioration du pouvoir d'achat pour les investisseurs et les employés⁶.

Le fait est que les entreprises sont à l'origine de la plupart des revenus qui circulent dans une économie donnée. Même si leurs revenus dépendent de la prospérité de leurs clients, les entreprises restent les structures qui redistribuent le revenu dans l'économie. Les bénéfices sont le signe qu'une entreprise a généré plus de richesse que ce qui est nécessaire à la production. Potentiellement, cela permet d'enrichir divers agents. Les actionnaires reçoivent des dividendes et les employés peuvent obtenir des augmentations sous la forme de participation aux bénéfices. Le bénéfice qu'une entreprise choisit de conserver en épargne implique des investissements futurs qui génèrent de nouveaux flux de revenus pour les employés actuels et futurs. L'impôt sur les sociétés équivaut donc une réduction de tous ces flux de revenus.

De récentes études soulignent l'impact négatif que l'impôt sur les sociétés peut avoir sur la croissance économique. Dans une étude approfondie sur l'impact de 104

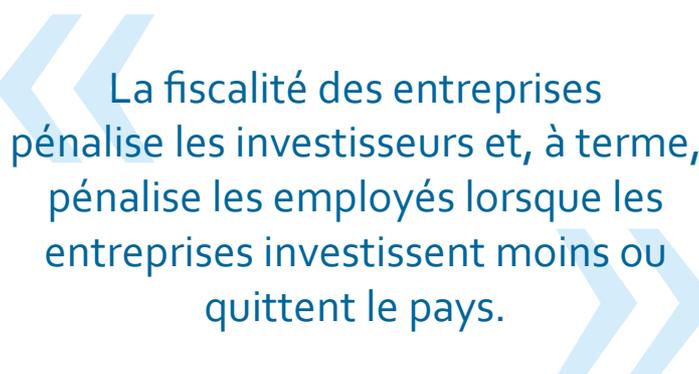
modifications fiscales aux États-Unis depuis la Seconde Guerre mondiale, Christina et David Romer montrent qu'une augmentation de 1 % de l'impôt fédéral entraîne une baisse de 3 % de la production après deux ans⁷. Dans une étude plus large portant sur 15 pays développés, le FMI analyse 170 consolidations fiscales sur plus de 30 pays avec un résultat similaire : une augmentation fiscale de 1 % réduit le PIB de 1,3 % au bout de deux ans⁸. D'autres études portant sur 20 pays de l'OCDE concluent que l'impôt sur les sociétés est la forme d'imposition la plus dommageable à l'investissement et à la productivité⁹. En effet, nombre d'études montrent qu'une réduction de 1 % de l'impôt sur les sociétés peut entraîner une augmentation du PIB de 0,1 à 0,6 %¹⁰.

Plusieurs études avancent qu'une réorganisation de la structure fiscale d'un pays reposant sur un transfert de la charge fiscale de l'impôt sur le revenu vers l'impôt sur la consommation rendrait le système fiscal plus efficace et favorable à la croissance économique¹¹. Cela peut être vrai si le niveau initial de l'impôt sur la consommation est faible. Mais s'il est déjà élevé, comme c'est le cas en France, alors ce transfert fiscal serait problématique. Un producteur qui fait face à une demande peu sensible à l'évolution des prix a plus de facilité à répercuter l'impôt sur le consommateur. Mais le consommateur dispose alors d'un revenu plus faible pour acheter d'autres produits et pour épargner. Par conséquent, d'autres producteurs sont indirectement touchés par les taxes imposées sur ces produits, et l'économie toute entière souffre de cette épargne réduite au moment même où les investissements se réduisent. En revanche, un producteur qui évolue sur un marché où la demande est sensible à l'évolution des prix peut être amené à absorber l'augmentation fiscale pour éviter une chute de ses ventes et donc réduire ses marges plutôt que de répercuter la charge fiscale. Cela revient à taxer la production et non, en réalité, la consommation, ce qui a un impact négatif sur les réinvestissements. En définitive, le transfert de la charge fiscale vers la consommation a des répercussions sur l'accumulation de capital.

Un impact négatif sur l'investissement direct étranger

Outre les distorsions qu'elle entraîne pour la croissance économique, la taxation des entreprises influe sur les décisions relatives à l'investissement direct étranger (IDE). Elle crée un écart entre les rendements de l'IDE avant et après impôt. Plus cet écart est important, moins il y aura

d'incitation à procéder à des IDE dans le pays concerné¹². Cela ne signifie évidemment pas qu'une fiscalité élevée y empêchera nécessairement tout investissement. D'autres considérations telles que l'ouverture du marché, le coût de la main-d'œuvre et les obstacles réglementaires entrent également en ligne de compte. Toutefois, ces avantages peuvent rapidement s'éroder si l'écart de retour sur IDE est trop important, ce qui favorisera les pays à fiscalité basse par rapport à ceux où elle est élevée¹³. En effet, en France, le flux moyen d'IDE entre 2010 et 2013 a baissé de 44,87 % par rapport à la moyenne de 2000-2003. Notons aussi que les flux sont, à ce stade, 5 fois moins élevés qu'au cours de la décennie 2000¹⁴.

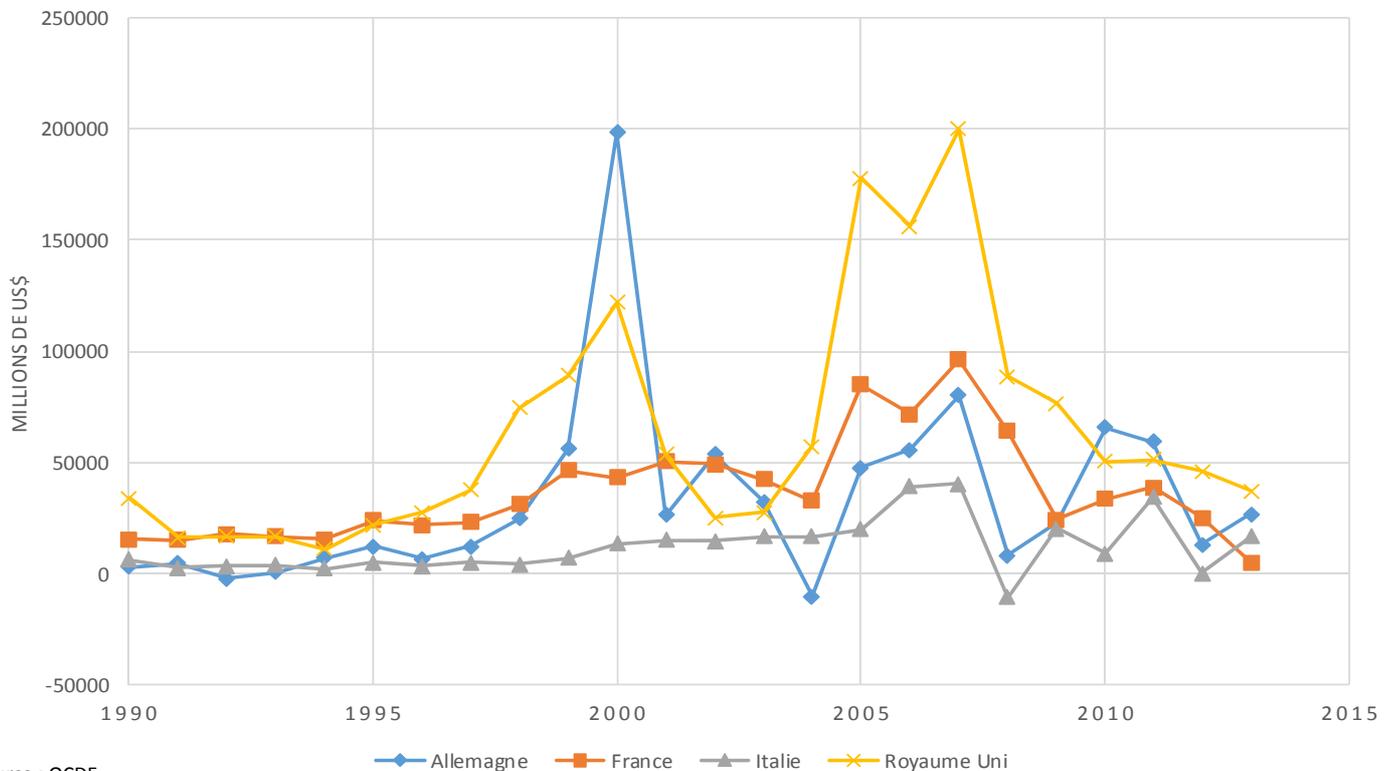


La fiscalité des entreprises pénalise les investisseurs et, à terme, pénalise les employés lorsque les entreprises investissent moins ou quittent le pays.

Cet effet est observable à travers le classement de la France dans les indices de compétitivité. Dans *l'Indice international de compétitivité fiscale*, élaboré par la Tax Foundation, la France se classe au dernier rang des pays de l'OCDE¹⁵. Dans le classement *Global Competitiveness Index* publié par le Forum économique mondial, la France est mieux positionnée mais demeure loin derrière ses principaux rivaux économiques de l'Union européenne. La France est 22^{ème} du classement 2015, tandis que l'Allemagne et le Royaume-Uni se positionnent non seulement dans le top 10 européen, mais également dans le top 10 mondial.

Quel que soit le crédit accordé à ces classements de compétitivité, il est indéniable que la France est en train de perdre en attractivité au niveau européen. Au niveau régional, ses principaux rivaux économiques comparables par la population et le PIB, à savoir l'Allemagne, l'Italie et le Royaume-Uni, affichent tous de meilleurs résultats que la France sur les flux entrants d'IDE. Plus inquiétant encore, même l'Italie, dont les performances en IDE ont toujours été inférieures à celles de ses voisins, fait désormais mieux que la France (voir Figure 2).

Figure 2 — Flux d'investissement direct de l'étranger



Source : OCDE.

BAISSE DE LA PRODUCTIVITÉ

L'impact négatif de la fiscalité sur la productivité se déploie à travers de nombreux mécanismes. L'impôt sur les sociétés, par exemple, pèse sur l'épargne non seulement au travers des entreprises, mais aussi par le biais de leurs actionnaires, fréquemment soumis à double imposition. Le même revenu est d'abord imposé au titre de l'impôt sur les sociétés en tant que bénéficiaire de l'entreprise, avant de tomber sous le coup de l'impôt sur le revenu une fois distribué sous forme de dividendes. En France, la double imposition peut facilement s'élever à 60 % des plus-values brutes des parts détenues par un investisseur dans une entreprise, soit le taux le plus élevé de tous les pays de l'OCDE¹⁶. La double imposition renchérit l'investissement en capital et conduit les sociétés à privilégier un financement par l'endettement par rapport au financement en fonds propres. C'est ainsi qu'en période d'euphorie économique, les entreprises s'endettent de façon excessive, danger qui peut s'avérer fatal quand surgit une crise.

La double imposition pénalise également l'investissement à long terme lorsque l'accès des entreprises au finance-

ment par la dette n'est pas facile. Par conséquent, les entreprises peuvent préférer se concentrer sur des projets à court terme, où la main-d'œuvre joue un rôle plus important que l'investissement. Bien qu'une telle situation semble devoir bénéficier à l'emploi, c'est en réalité l'inverse qui se produit. Du fait de la baisse des investissements dans les technologies et les biens d'équipement, la main-d'œuvre devient moins productive et son rendement diminue. Les salaires peuvent donc être déprimés par le biais de l'imposition des bénéficiaires.

Un autre lien de causalité est lié au coût administratif de la conformité au droit fiscal. La complexité et l'opacité de la fiscalité génèrent des coûts parfois très élevés. Les entreprises recrutent des experts pour comprendre les règles fiscales et éviter d'acquitter des montants d'impôts trop élevés ou insuffisants. Les coûts administratifs sont encore alourdis par la documentation à mettre en place pour justifier de sa situation fiscale. Ceci est particulièrement nocif pour les entreprises, obligées de supporter des coûts artificiels, totalement étrangers à leur production et à leurs activités commerciales¹⁷. Dans leur enquête reprenant les plus récentes études universitaires sur le coût

de la conformité fiscale, Fichtner et Feldman concluent que le coût caché de la conformité fiscale est compris entre 1,3 % et 6,1 % du PIB, ce qui générerait un manque à gagner fiscal de 2,8 % du PIB pour le gouvernement américain¹⁸.

Un évitement fiscal nécessaire mais contreproductif

Le terme d'évitement fiscal recouvre l'ensemble des pratiques et dispositifs adoptés par les entreprises afin de réduire légalement leur fardeau fiscal. En dépit de sa mauvaise réputation, l'évitement fiscal répond à une nécessité concurrentielle à l'heure de la mondialisation, où les marchés ne se limitent plus aux consommateurs et aux investisseurs nationaux. L'évitement fiscal répond aux exigences de rentabilité des entreprises exprimées par les actionnaires et les créanciers en termes de rémunération en dividendes et en intérêts. Cela rend les investisseurs plus réceptifs aux besoins des entreprises, qui se trouvent alors en meilleure posture pour entreprendre des projets à long terme, susceptibles de créer du capital, d'accroître la productivité et de générer de nouvelles filières de production. La rémunération du travail et l'emploi s'en trouvent améliorés. Cela signifie également que les actionnaires continueront à investir dans l'entreprise à plus long terme, plutôt que de revendre leurs actions de façon spéculative au premier gain en capital. En outre, l'évitement fiscal rend l'entreprise plus compétitive. En augmentant son revenu disponible, il lui permet d'investir dans de nouvelles technologies et méthodes organisationnelles pouvant améliorer sa structure de coûts par rapport à celle de ses concurrents. Finalement, la disponibilité de réserves supérieures en fonds propres permet aux entreprises de mieux surmonter les moments difficiles.

L'évitement fiscal ne concerne pas toutes les entreprises. Il ne se limite pas seulement aux grandes entreprises. Seules les entreprises les plus mobiles, que ce soit en termes de production ou de vente — en général, celles qui font une grande partie de leur chiffre d'affaires sur des marchés étrangers — peuvent espérer profiter de mécanismes d'évitement fiscal allant au-delà des niches fiscales nationales. Les grandes multinationales bénéficient de revenus considérables qui leur permettent de mettre en œuvre de complexes mécanismes d'évitement fiscal passant par les sociétés-mères et les filiales à l'étranger. Les très petites entreprises peuvent bénéficier de diverses niches fiscales et subventions nationales assimilables à l'évitement fiscal. Seules les entreprises les

moins mobiles, incapables de faire face aux aléas de l'évitement fiscal, doivent supporter l'intégralité du fardeau fiscal¹⁹. Ceci engendre des inégalités, ces entreprises étant incapables d'abriter leurs revenus dans les niches fiscales nationales ou de les transférer vers des pays à fiscalité plus basse²⁰. Les entreprises ne pratiquant pas l'évitement fiscal perdent ainsi en compétitivité, ce qui compromet leur capacité à investir et à recruter.

Quoi qu'il en soit, l'évitement fiscal contribue à priver d'efficacité les politiques fiscales appliquant des taux d'imposition plus élevés en vue d'augmenter les recettes de l'État. Plus les taux sont élevés, plus les coûts de la conformité fiscale sont élevés et plus les incitations à pratiquer l'évitement fiscal sont fortes. La lutte contre l'évitement fiscal par le biais de la réglementation pourrait s'avérer contre-productive pour l'État, et ce pour cinq raisons²¹.

D'abord, chaque fois que les autorités fiscales essayent de réguler l'évitement fiscal, elles allongent et complexifient encore davantage la réglementation fiscale existante. Cela augmente le coût de la conformité fiscale, ce qui renforce l'incitation à l'évitement ou, pire, à l'exil fiscal. Deuxièmement, le coût supérieur de la conformité fiscale augmente aussi les coûts du suivi et de la collecte de l'impôt par l'administration. Troisièmement, toute mesure de rétorsion contre l'évitement fiscal est immédiatement suivie d'une croissance du lobby de l'évitement fiscal, qui attire à lui des ressources économiques que les entreprises auraient, en temps normal, consacrées à la production. Quatrièmement, l'accroissement de la réglementation fiscale entraîne le développement du secteur des spécialistes en fiscalité au sein des grandes sociétés et des cabinets d'expertise comptable, détournant davantage de ressources d'un usage productif. Enfin, l'État risque de perdre des recettes à mesure que l'évitement fiscal se développe ou que les entreprises le pratiquant décident tout simplement de quitter son territoire.

CONCLUSION

La fiscalité des entreprises, notamment en France, constitue un frein à l'économie. Les États pratiquant des niveaux de taxation élevés ne voient pas que la richesse est générée au sein des entreprises et que cette richesse est redistribuée en permanence sous forme de rémunération versée aux employés et aux investisseurs. Cependant, les entreprises ont besoin de capitaux pour générer de la richesse. Or ces capitaux sont apportés par les investisseurs.

La fiscalité des entreprises pénalise les investisseurs et, à terme, pénalise les employés lorsque les entreprises investissent moins ou quittent le pays.

Pour rester dans la course, la France devrait ramener son fardeau fiscal et sa complexité réglementaire au même niveau que le reste du monde. Une telle harmonisation implique une baisse de plus de 20 % de la fiscalité globale pesant sur les entreprises. Elle permettrait de rendre la

France aussi compétitive que l'Allemagne ou le Royaume-Uni et de résorber un chômage endémique. Cela n'entraînerait pas nécessairement une baisse des recettes de l'État. Au contraire, si l'on diminue fortement la fiscalité des entreprises, les coûts de conformité fiscale diminuent aussi, ce qui a pour résultat un élargissement de l'assiette fiscale. Cette méthode a fonctionné pour les partenaires de la France au sein de l'Union européenne. Rien n'empêcherait qu'elle fonctionne également en France.

NOTES

1. Avant la crise de 2008, les exportations françaises avaient atteint un chiffre record de 138 milliard d'euros. Aujourd'hui, elles s'élèvent à 160 milliard d'euros. Sources : European Central Bank and Eurostat.
2. Raphaël Legendre, « Impôt sur les sociétés : les recettes plongent de moitié ». *L'Opinion* (téléchargé le 1^{er} novembre 2015).
3. L'entreprise-type est une entreprise à responsabilité limitée de taille moyenne (60 salariés) qui réalise une marge brute avant impôts de 20 %. Pour un profil complet sur la France et une description de l'entreprise-type, voir PricewaterhouseCoopers (2015), *Paying Taxes 2016: The Global Picture*, pp. 52-56, 101 (téléchargé le 20 novembre 2015).
4. En France, le revenu imposable des sociétés correspond au résultat fiscal avant l'impôt sur les sociétés. Entre fin 2011 et fin 2013, la contribution exceptionnelle était de 5 %. Ce taux est ensuite passé à 10,7 % jusqu'en fin 2015. Source : impots.gouv.fr.
5. Avant la réforme fiscale de 2012, les capitaux et les plus-values étaient imposés selon le type d'investissement sous-jacent (les contributions sociales obligatoires étant déjà incluses) : pour le foncier, 32 % ; pour les titres de participation, 32,5 % ; pour les dividendes, 36,5 % ; pour les intérêts, 39,5 %. Aujourd'hui, tous ces bénéfices sont imposés sous le régime de l'impôt sur le revenu individuel. Voir : « Cinq questions sur la nouvelle fiscalité du capital ». *L'Express/L'Expansion* (téléchargé le 5 novembre 2015).
6. Il ne faut pas confondre l'accumulation de capital et la concentration de capital. La concentration de capital correspond à la situation où quelques individus ou institutions amassent le capital accumulé au détriment des autres.
7. Christina Romer et David Romer (2010), « The macroeconomic effects of tax changes: Estimates based on a new measure of fiscal shocks », *American Economic Review* 100 (3), pp. 763-801.
8. FMI (2010), « Will it hurt? The macroeconomic effects of fiscal consolidation », dans : *World Economic Outlook: Recovery, Risk, and Rebalancing*, pp. 93-124.
9. Norman Gemmel, Richard Kneller et Ismael Sanz (2011), « The timing and persistence of fiscal policy impacts on growth: Evidence from OECD countries », *Economic Journal* 121 (550), pp. F33-F58. Jens Arnold, *et al.* (2011), « Tax policy for economic recovery and growth », *Economic Journal* 121(550), pp. F59-F80.
10. Dans une étude sur les provinces canadiennes, Ferede et Dahlby notent qu'une réduction de l'impôt sur les sociétés de 1% se traduit par une augmentation de la croissance annuelle allant de 0,1 % à 0,2 %. Ergete Ferede et Bev Dahlby (2012), « The impact of tax cuts on economic growth: Evidence from the Canadian provinces », *National Tax Journal* 65 (3), pp. 563-594. Une analyse de Mertens et Ravn sur les changements exogènes dans les régimes d'impôts sur les sociétés aux États-Unis depuis la fin de la seconde guerre mondiale montre qu'une réduction de 1 % de l'impôt sur les sociétés entraîne une croissance du PIB de 0,6 % après un an. Karel Mertens et Morten O. Ravn (2012), « Empirical evidence on the aggregate effects of anticipated and unanticipated us tax policy shocks », *American*

11. *Economic Review* 4 (2), pp. 145-181. Sur la base de données portant sur les États Unis entre 1912 et 2006, Barro et Redlick observent qu'une réduction de 1 % du taux marginal d'imposition moyen peut entraîner une augmentation du PIB par habitant de 0,5 %. Robert J. Barro et C. J. Redlick (2011), « Macroeconomic effects from government purchases and taxes », *Quarterly Journal of Economics* 126 (1), pp. 51-102. Enfin, l'analyse transversale de Lee et Gordon sur 70 pays de 1980 et 1997 montre qu'une réduction de 1 % de l'impôt sur le revenu entraîne une augmentation de la croissance annuelle allant de 0,1 % à 0,2 %. Young Lee et Roger Gordon (2005), « Tax structure and economic growth », *Journal of Public Economics* 89 (5-6), pp. 1027-1043.
12. Laura Vartia, *et al.* (2011), « Tax policy for economic recovery and growth », *Economic Journal* 121(550), pp. F59-F80. OCDE (2009), *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, pp. 143-161. Vartia, *et al.* (2008), « Taxation and economic growth », *OECD Economics Department Working Papers*.
13. Laura Vartia, *et al.* (2006), « Taxation and business environment as drivers of foreign direct investment in OECD countries », *OECD Economic Studies* (2), pp. 7-38.
14. OCDE (2009), *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, pp. 143-161.
15. La moyenne pour la période 2000-2003 a été de 185 360 millions de dollars contre seulement 102 178 millions de dollars pour la période 2010-2013. Il est aussi intéressant de noter qu'entre 2000 et 2010, la moyenne des flux d'IDE a été de 559 241 millions de dollars. Source : OCDE.
16. « 2015 International Tax Competitiveness Index ». Tax Foundation (téléchargé le 5 novembre 2015).
17. Michelle Harding (2013), « Taxation of dividend, interest, and capital gain income », *OECD Taxation Working Papers* No. 19, OECD Publishing.
18. On trouvera ici un bon exemple français dépassant la problématique des coûts de conformité fiscale : « Bureaucratie à la française: le témoignage choc d'un patron de PME ». *Challenges* (téléchargé le 31 octobre 2015).
19. Jason J. Fichter et Jacob M. Feldman (2013), « The hidden costs of tax compliance », Mercatus Center — George Mason University.
20. En France, les grands perdants sont en réalité les PME (entre 10 et 250 salariés) qui paient plus de 30 % de leurs résultats nets sous forme d'impôt sur les sociétés, tandis que l'impôt sur les sociétés des grandes entreprises (+ de 250 salariés) et des TPE (< 10 salariés) varie de 12 % à 23 % des résultats nets (Source : Base de données ESANE de l'INSEE). En effet, les PME françaises semblent être à la fois trop petites et trop ancrées sur leur marché national pour bénéficier de mécanismes d'évitement fiscal liés à une présence à l'étranger, et trop grandes pour tirer pleinement parti des niches fiscales et aides à la production nationales.
21. Grahame Dowling (2014), « The curious case of corporate tax avoidance: is it socially irresponsible? » *Journal of Business Ethics* 124 (1), pp. 173-184.
22. Dowling (2014), *op. cit.*, note 20.



Gabriel A. Giménez Roche

Gabriel A. Giménez Roche est professeur associé et responsable du département Finance, Économie et Droit du Groupe ESC Troyes en Champagne. Il est aussi maître de conférences à l'Institut d'études politiques de Paris et Reims. Ses articles de recherche sont publiés dans *Journal of Economic Issues*, *The Review of Political Economy*, *The Review of Austrian Economics*, *Industry & Innovation* et *Journal of Entrepreneurship*. Il est chercheur associé à l'Institut économique Molinari.

L'Institut économique Molinari (IEM) est un organisme de recherche et d'éducation indépendant et sans but lucratif.

Il s'est fixé comme mission de proposer des solutions alternatives et innovantes favorables à la prospérité de l'ensemble des individus composant la société.

Reproduction autorisée à condition de mentionner la source

Directrice générale : Cécile Philippe
Maquette et montage : Gilles Guénette

www.institutmolinari.org