CIRANO

Allier savoir et décision



COMPRENDRE LES DIFFÉRENTES QUALITÉS DES MOTIVATIONS HUMAINES AFIN DE FAVORISER LA CONFORMITÉ FISCALE

JESSICA OUELLET
JACQUES FOREST

RP

2026RP-26
RAPPORT DE PROJET

CIRANO
Allier savoir et décision

Les rapports de projet sont destinés plus spécifiquement aux partenaires et à un public informé. Ils ne sont ni écrits à des fins de publication dans des revues scientifiques ni destinés à un public spécialisé, mais constituent un médium d'échange entre le monde de la recherche et le monde de la pratique.

Project Reports are specifically targeted to our partners and an informed readership. They are not intended for publication in academic journals nor aimed at a specialized readership, but are rather conceived as a medium of exchange between the research and practice worlds.

Le CIRANO est un organisme sans but lucratif constitué en vertu de la Loi des compagnies du Québec. Le financement de son infrastructure et de ses activités de recherche provient des cotisations de ses organisations-membres, d'une subvention d'infrastructure du gouvernement du Québec, de même que des subventions et mandats obtenus par ses équipes de recherche.

CIRANO is a private non-profit organization incorporated under the Quebec Companies Act. Its infrastructure and research activities are funded through fees paid by member organizations, an infrastructure grant from the government of Quebec, and grants and research mandates obtained by its research teams.

Les partenaires du CIRANO – *CIRANO Partners*

Partenaires corporatifs - Corporate Partners	**Partenaires gouvernementaux - Governmental partners**	**Partenaires universitaires - University Partners**
Autorité des marchés financiers	Ministère des Finances du Québec	École de technologie supérieure
Banque de développement du Canada	Ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie	École nationale d'administration publique
Banque du Canada	Innovation, Sciences et Développement Économique Canada	HEC Montréal
Banque Nationale du Canada	Ville de Montréal	Institut national de la recherche scientifique
Bell Canada		Polytechnique Montréal
BMO Groupe financier		Université Concordia
La Caisse		Université de Montréal
Énergir		Université de Sherbrooke
Hydro-Québec		Université du Québec
Intact Corporation Financière		Université du Québec à Montréal
Mouvement Desjardins		Université Laval
Power Corporation du Canada		Université McGill
Pratt & Whitney Canada		
VIA Rail Canada		

Le CIRANO collabore avec de nombreux centres et chaires de recherche universitaires dont on peut consulter la liste sur son site web. *CIRANO collaborates with many centres and university research chairs; list available on its website.*

© Octobre 2026. Jessica Ouellet, Jacques Forest. Tous droits réservés. *All rights reserved.* Reproduction partielle permise avec citation du document source, incluant la notice ©. *Short sections may be quoted without explicit permission, if full credit, including © notice, is given to the source.*

Les idées et les opinions émises dans cette publication sont sous l'unique responsabilité des auteurs et ne représentent pas les positions du CIRANO ou de ses partenaires. Le Ministre des Finances du Québec décline toute responsabilité à l'égard de l'information présentée dans le document, et que cette information ne reflète pas nécessairement les points de vue du Ministre. The observations and viewpoints expressed in this publication are the sole responsibility of the authors; they do not represent the positions of CIRANO or its partner The Quebec Minister of Finance assumes no responsibility for the information presented in this document, and such information does not necessarily reflect the views of the Minister.

ISSN 1499-8629 (version en ligne)

Comprendre les différentes qualités des motivations humaines afin de favoriser la conformité fiscale

Jessica Ouellet[*], *Jacques Forest*[†]

Résumé

L'essor de la recherche en psychologie comportementale dans l'analyse des politiques publiques a laissé place à l'identification de nombreux facteurs sociaux contribuant à influencer la conformité fiscale. Toutefois, la compréhension des mécanismes psychologiques régissant le comportement des contribuables demeure un enjeu reconnu comme essentiel afin de réduire les inégalités économiques, mais encore peu exploré. La conformité fiscale étant empiriquement difficile à évaluer, les outils de mesures limités et les différents types de motivation étudiés selon un cadre théorique restreint ont grandement contribué à expliquer cet écart. Afin de pallier ces lacunes, et s'appuyant sur les fondements de la théorie de l'autodétermination, cette étude propose une échelle de mesure de la qualité des motivations à payer des impôts sur le revenu. Ce travail permet notamment de comprendre comment la satisfaction des besoins psychologiques a le potentiel d'influencer les intentions de conformité fiscale et d'illustrer comment les motivations internalisées de façon autonome mènent à des intentions de conformité beaucoup plus élevées que les motivations contrôlées. Cette étude favorisant l'identification des mécanismes motivationnels qui régissent les comportements fiscaux permet ainsi d'agir sur les intentions de conformité fiscale des citoyens en orientant la façon dont les politiques publiques devraient être conçues, produites et diffusées de manière à stimuler la conformité volontaire de façon durable.

Abstract

The rise of research in behavioral psychology applied to public policy analysis has led to the identification of numerous social factors that influence tax compliance. However, understanding the psychological mechanisms governing taxpayer behavior remains a recognized and essential issue for reducing economic inequalities, yet it is still relatively underexplored. Because tax compliance is empirically difficult to assess, measurement tools are limited, and the quality of motivations often being studied within a narrow theoretical framework, these factors have largely contributed to explaining this gap. To address these shortcomings, by drawing on the foundations of self-determination theory, this study proposes the measurement scale of Motivation to Pay Income Tax. This work helps to understand how the satisfaction of psychological needs has the potential to influence tax compliance intentions and illustrates how autonomously internalized motivations lead to much higher compliance intentions than

[*] Jessica Ouellet, M.Sc., professionnelle de recherche CIRANO, candidate au doctorat à l'ESG UQAM

[†] Jacques Forest, Ph.D., chercheur CIRANO, Professeur titulaire à l'ESG UQAM, Psychologue et CRHA (Distinction Fellow)

controlled motivations. By promoting the identification of the motivational mechanisms governing tax behavior, this study thus makes it possible to influence citizens' tax compliance intentions by guiding how public policies should be designed, developed, and communicated to sustainably foster voluntary tax compliance.

Mots-clés/Keywords : Comportements fiscaux, motivation/ Tax behaviors, motivation

Codes JEL/JEL Codes : H26, H31

Pour citer ce document / To quote this document
Ouellet, J., & Forest, J. (2026). Comprendre les différentes qualités des motivations humaines afin de favoriser la conformité fiscale (2026RP-26, Rapports de projets, CIRANO.)
https://doi.org/10.54932/WVOH5646

1. Introduction

Au Québec, la fiscalité constitue un levier essentiel pour financer les services publics et favoriser une répartition plus équitable des ressources au sein de la population (Gagné-Dubé, 2025). À l'aide d'indicateurs tels que le coefficient de Gini et l'indice de Palma, le Bilan de la fiscalité 2024 de la Chaire en fiscalité et en finances publiques illustre notamment l'importance des revenus fiscaux en estimant que les mesures de redistribution après impôts permettent de diminuer les inégalités de revenu des particuliers de 38,5 % dans la province (Gagné-Dubé, 2025). Ces résultats illustrent l'importance des recettes fiscales pour soutenir les politiques publiques et maintenir un niveau élevé d'équité sociale. Toutefois, la capacité de l'État à remplir cette mission repose sur le respect des obligations fiscales par les contribuables. Or, la non-conformité fiscale, qu'elle prenne la forme d'évasion fiscale, d'évitement fiscal abusif ou d'autres manquements aux obligations fiscales, continue de priver les gouvernements de revenus substantiels, limitant ainsi leur capacité à financer les biens et les services publics essentiels (Agence du revenu du Canada, 2021; Oishi et al., 2018; Tanjitpiyanond et al., 2022). Bien qu'il n'existe pas d'estimation globale récente de l'écart fiscal propre au Québec, le plus récent rapport de l'Agence du revenu du Canada estime que l'écart fiscal fédéral attribuable aux particuliers et aux sociétés dépasse 10 milliards de dollars par année, illustrant l'ampleur des revenus fiscaux qui échappent aux administrations publiques (Agence du revenu du Canada, 2021).

Les revenus fiscaux ne représentant pas qu'une source de financement, mais également la reconnaissance du consentement à être gouverné, les sciences sociales ont longtemps cherché à comprendre comment arriver à favoriser la coopération des citoyens dans le transfert volontaire de ressources monétaires individuelles en levier collectif de redistribution (Guerra & Harrington, 2021). Si l'étude des mesures punitives a largement été priorisée en sciences économiques, ainsi qu'en politique, afin de comprendre le comportement des individus en matière de fiscalité, les

modèles économiques standards se sont avérés insuffisants afin de prédire adéquatement le comportement réel des contribuables en réponse aux politiques fiscales (Alm, 2019; Brizi et al., 2015). En effet, conceptualiser les payeurs de taxes comme des *homo economicus*, soit des entités rationnelles ne cherchant qu'à maximiser leurs propres intérêts, n'a pas suffi à expliquer pourquoi certaines personnes adoptent des comportements prosociaux de conformité fiscale lorsque tricher est possible (sans conséquence) ou encore lorsque le coût d'utilité est plus élevé qu'en situation de non-conformité (p. ex. Brizi et al., 2015; Thornton et al., 2019). Ces lacunes ont notamment mis en lumière la nécessité d'étudier les politiques publiques selon des approches théoriques accordant une importance plus grande aux comportements humains, laissant ainsi place à l'essor de nombreuses recherches orientées vers la psychologie dans l'étude des comportements fiscaux (p. ex. Garcia-Sanchez et al., 2022; Lamberton et al., 2018; Oishi et al., 2018).

La plupart des recherches en sciences sociales ont permis l'identification d'antécédents à la conformité fiscale, comme la confiance envers les gouvernements (p. ex. Torgler & Schaltegger, 2005), la perception de justice (p. ex. Wenzel, 2002) ou encore les normes sociales (p. ex. Jimenez & Iyer, 2016), pour n'en nommer que quelques-uns. Toutefois, malgré la recension de ces nombreux facteurs identifiés comme ayant un impact sur les intentions de conformité fiscale, la compréhension des mécanismes psychologiques régissant le comportement des contribuables demeure encore limitée, restreignant la capacité des chercheurs et des gouvernements à mobiliser ces connaissances en leviers d'actions tangibles et efficaces dans la durée (Alm, 2019).

Parmi les travaux les plus pertinents considérant la conformité fiscale comme un ensemble de processus plutôt qu'une simple relation entre un antécédent et sa conséquence, la motivation s'est illustrée comme un des mécanismes psychologiques à considérer avec attention (p. ex. Alm et al., 2012, Braithwaite, 2003; Torgler et al., 2008). Cependant, bien que ces études aient ouvert la voie à la reconnaissance des qualités de la motivation comme point d'ancrage pour comprendre les comportements fiscaux, aucune échelle de mesure n'a encore permis de conceptualiser et mesurer

de façon exhaustive les mécanismes psychologiques sous-jacents à la conformité fiscale (Kirchler, 2007; McKerchar et al., 2013; Prichard, 2022).

Afin de pallier ces lacunes, et s'appuyant sur les fondements de la théorie de l'autodétermination (TAD), ce projet vise donc à mettre en lumière les mécanismes psychologiques motivationnels régissant les comportements de conformité fiscale. La TAD est une métathéorie de la motivation humaine permettant notamment de démontrer pourquoi les individus adoptent certains comportements, même lorsque les tâches requises sont difficiles ou inhéremment désagréables (p. ex. Ryan & Deci, 2017; Vansteenkiste et al., 2020; Vansteenkiste & Ryan, 2013). En effet, dans plusieurs sphères de vie très variées (p. ex. parentalité, santé, éducation, sport, environnement, etc.) impliquant des bénéfices directs et indirects pour soi et les autres, la TAD a permis de mettre en lumière les mécanismes psychologiques sous-jacents et leurs conséquences (p. ex. Gagné et al., 2015; Jang, 2008; Ntoumanis & Standage, 2009; Pelletier et al., 1998). Autrement dit, en facilitant l'identification des antécédents, des processus et leurs conséquences respectives sur le bien-être individuel et collectif, la TAD permet de comprendre quand et pourquoi certaines situations mènent à des résultats optimaux ou défavorables, et ce, autant au niveau individuel que collectif (Aknin & Whillans, 2021). En proposant une échelle de mesure de la motivation à payer des impôts, le présent travail offre des pistes pour mieux appréhender la manière dont la satisfaction et l'internalisation des motivations humaines peuvent être liées à la conformité et à la non-conformité fiscale à long terme. Il est anticipé qu'en exploitant les connaissances de la psychologie comportementale, ce projet permettra d'agir sur les intentions de conformité fiscale volontaires des citoyens en proposant des leviers d'action concrets et en offrant aux chercheurs et aux autorités étatiques des outils pour concevoir, produire et diffuser des politiques fiscales basées sur l'émancipation humaine par opposition à la seule utilisation des mesures coercitives. Il importe de spécifier que nous ne cherchons en aucun cas à évaluer si les participants sont fiscalement conformes ou non, mais plutôt qu'est-ce qui a ou aurait le potentiel d'influencer leur motivation à remplir leurs

obligations fiscales.

Les sections de l'article qui suivront visent à aborder la littérature pertinente au positionnement de notre problématique ainsi qu'une démarche en trois étapes : l'étude 1 portant sur le processus de développement de l'échelle de mesure; l'étude 2 visant l'extraction initiale et l'identification des items de l'échelle au moyen d'une analyse factorielle exploratoire (AFE); et l'étude 3 concernant la validation de l'échelle finale à l'aide d'une analyse factorielle confirmatoire (AFC). Ce travail permettra notamment de comprendre comment la satisfaction des besoins psychologiques a le potentiel d'influencer les intentions de conformité fiscale et d'illustrer comment les motivations internalisées de façon autonome mènent à des intentions de conformité beaucoup plus élevées que les motivations contrôlées.

2. La théorie de l'autodétermination

Comme il n'existe aucune échelle de mesure permettant de saisir l'ensemble des qualités motivationnelles régulant les comportements fiscaux, la création d'un instrument adéquat pour comprendre les processus psychologiques régissant ces derniers s'avère nécessaire. Une théorie particulièrement bien placée pour orienter le développement d'un tel outil s'avère la théorie de l'autodétermination (TAD). Cumulant des centaines de milliers de citations et inspirant la publication de centaines d'articles chaque année, la TAD se veut une métathéorie de la motivation humaine permettant de comprendre pourquoi les individus font ce qu'ils font et ce qui conduit à l'épanouissement versus la dégradation de la vie (Vansteenkiste et al., 2020). Les motivations conscientes (et inconscientes) qui guident les actions de chacun peuvent prendre plusieurs formes, allant de la volonté d'éviter une conséquence à l'exercice simple d'une activité par pur plaisir (Pelletier & Rocchi, 2023). Les états intérieurs résultant de ces motivations contribuent à activer et réguler les comportements, et un apport majeur de la TAD repose notamment sur l'idée que les différentes sources de motivation peuvent avoir des caractéristiques fonctionnelles distinctes,

impactant par le fait même la qualité et les effets des comportements engendrés (Pelletier & Rocchi, 2023).

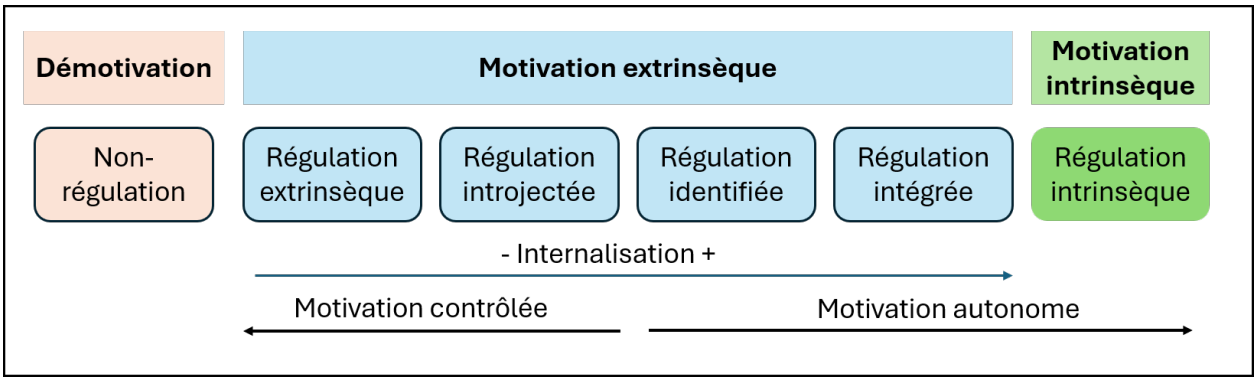
De façon plus spécifique, la TAD considère que la qualité des orientations motivationnelles peut être conceptualisée selon un continuum allant des motivations autonomes aux motivations contrôlées ou, ultimement, la démotivation, chacune impliquant différents degrés d'autodétermination (Deci & Ryan, 1995). La démotivation se définit généralement par l'absence de direction dans l'investissement d'efforts ou encore l'absence d'intérêt et d'une réelle compréhension à savoir pourquoi une action est posée (Pelletier & Rocchi, 2023). Les motivations contrôlées impliquent plutôt l'adoption d'un comportement par pression interne ou externe, par sentiment de devoir s'engager dans une action (Gagné & Deci, 2005). Finalement, les motivations autonomes sous-entendent la poursuite d'une action par volonté, par capacité de faire des choix guidés ou encore par valeurs et intérêts personnels (Peetz & Milyavskaya, 2021). À cet effet, la TAD propose que plus un comportement est régulé à travers une forme d'internalisation autonome, plus les individus seront enclins à démontrer de la persistance, de la performance et de la qualité dans les actions qu'ils entreprennent, et ce, particulièrement pour les actions perçues comme difficiles ou complexes (Ryan & Deci, 2017). À l'inverse, plus une action est initiée à travers des motivations contrôlées, plus les comportements observés ont le potentiel de mener à des résultats préjudiciables à l'égard du bien-être individuel et collectif (p. ex. Ryan & Deci, 2017; Vansteenkiste & Ryan, 2013; Wray-Lake et al., 2019), en plus d'augmenter les probabilités que le comportement ou l'action ne soit pas maintenu dans le temps.

Tel que présenté dans la figure 1, qui se veut une adaptation du modèle de Pelletier et Rocchi (2023), la richesse de la TAD se trouve dans sa capacité à démystifier de façon granulaire les différentes qualités motivationnelles qui régissent les comportements humains. Parmi les motivations autonomes, la motivation intrinsèque représente le plus haut niveau d'autodétermination, les individus s'engageant dans des activités par pur plaisir, intérêt et satisfaction inhérente (Gagné

& Deci, 2005). De très près reliée, la motivation intégrée se manifeste lorsque les individus adoptent des comportements en accord avec un système cohérent de valeurs personnelles qui définit leur identité ou leur sens de soi (Pelletier & Rocchi, 2023). Faisant également office de motivation autonome, la motivation identifiée implique que les individus s'engagent dans un comportement non pas en raison de pressions externes, mais parce qu'ils en reconnaissent et en acceptent l'importance personnelle (la valeur accordée ou la signification) (Pelletier & Rocchi, 2023). De plus, parmi les types de motivations moins autodéterminées et plus contrôlées, il est possible de retrouver la motivation introjectée, qui est généralement observée lorsqu'un comportement est adopté sous l'effet de pressions internes (se sentir valorisé ou protéger son ego) (Gagné & Deci, 2005). Enfin, représentant la qualité motivationnelle la plus contrôlée, la motivation extrinsèque se manifeste lorsqu'une action est entreprise uniquement dans le but d'éviter une conséquence ou d'obtenir une récompense sociale ou matérielle (Gagné & Deci, 2005). À cet effet, plus une motivation à adopter un comportement inhéremment désagréable est régulée de façon autonome, plus on parlera d'un niveau d'internalisation élevé (Pelletier & Rocchi, 2023). Comprendre les différents niveaux d'internalisation est crucial dans l'analyse des processus psychologiques régissant la conformité fiscale (ou n'importe quel comportement important, mais difficile), car les individus qui acceptent plus pleinement les normes, les valeurs et les lignes de conduite sociale sont plus enclins à adopter des comportements conformes à un fonctionnement individuel et collectif optimal (Vansteenkiste & Ryan, 2013).

Figure 1

Les types de motivation et de régulation dans le cadre de la théorie sur l'autodétermination ainsi que leur positionnement relatif sur le continuum de l'autodétermination (adaptation du modèle de Pelletier et Rocchi, 2023)



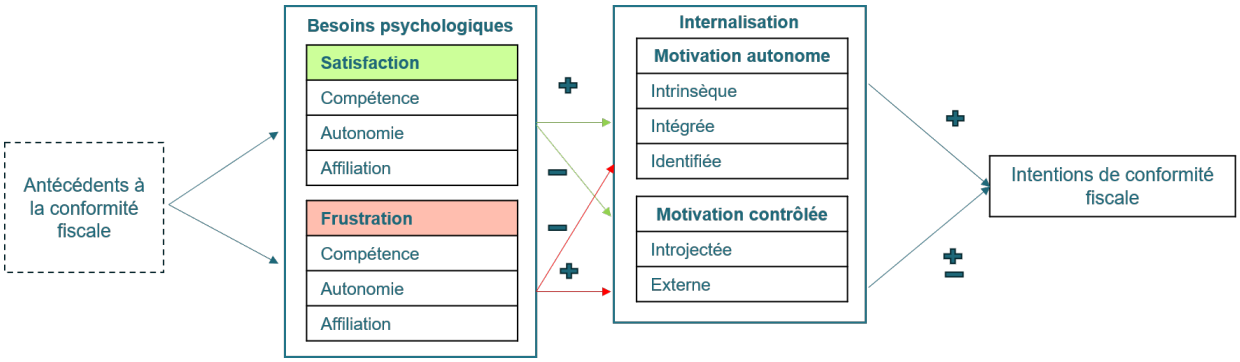
De façon complémentaire, la TAD propose que les besoins psychologiques de compétence, d'autonomie et d'affiliation peuvent agir comme nutriments rendant possible un niveau d'internalisation supérieur (Pelletier & Rocchi, 2023). Le besoin d'autonomie est ressenti lorsque les individus se perçoivent comme étant libres d'agir volontairement, c'est-à-dire qu'ils se sentent capables de faire des choix (dans le respect de certaines règles et contraintes) et de s'engager dans des actions qui correspondent à qui ils sont de manière authentique (Vansteenkiste & Ryan, 2013). Le besoin de compétence renvoie au fait de se sentir efficace dans ses interactions avec l'environnement social, ce qui implique que les individus se perçoivent comme capables d'avoir un impact sur le monde qui les entoure et d'honorer leurs engagements (Chen et al., 2015). Enfin, le besoin d'affiliation concerne la nécessité d'être en relation avec les autres, de se sentir apprécié et soutenu par eux, tout en ayant la capacité de faire montre de réciprocité à travers des relations stables et équilibrées (Ryan & La Guardia, 2000). Cette volonté d'appartenir à une communauté sociale contribue à ramener l'identification individuelle au niveau du groupe, et par le fait même à considérer la perpétuation de comportements en faveur non seulement des intérêts individuels, mais également collectifs (Maco & Kwon, 2024).

À cet effet, la TAD permet de démontrer que les individus qui perçoivent leurs besoins psychologiques comme satisfaits sont plus enclins à adopter des comportements optimaux à l'égard du bien-être individuel et sociétal (p. ex. fonctionnement physique et mental optimal, plus grande persistance, meilleure performance, etc.) (p. ex. Vansteenkiste et al., 2023; Vansteenkiste & Ryan, 2013). À l'inverse, ces mêmes besoins, lorsque frustrés, ont été observés comme ayant le potentiel de favoriser l'apparition de résultats préjudiciables (p. ex. résistance aux obligations sociales, engagement communautaire moindre, pensée critique diminuée, autonomie réactive, etc.) (p. ex. Ryan & Deci, 2017; Vansteenkiste & Ryan, 2013; Wray-Lake et al., 2019). Autrement dit, les postulats de la TAD relatifs aux besoins psychologiques suggèrent que la satisfaction des besoins agit comme un important antécédent du bien-être et des comportements prosociaux, la frustration des besoins agissant plutôt comme un élément qui favorise le mal-être et les comportements asociaux ou antisociaux (Vansteenkiste et al., 2023).

Comprendre ces dimensions fondamentales de la TAD est nécessaire à la conceptualisation du présent projet, car les démarches ayant mené à la création de l'échelle de mesure de la motivation à payer des impôts s'appuient sur ces postulats théoriques, et ce, adaptés de manière à mieux cerner les processus motivationnels régissant les intentions de conformité fiscale. En effet, afin d'atteindre les objectifs du projet, trois études distinctes ayant pour fondements théoriques le processus d'internalisation des qualités motivationnelles, ainsi que la satisfaction et la frustration des besoins psychologiques, ont été réalisées. Afin de mieux saisir les étapes ayant mené à la création de notre échelle de mesure, la figure 2 permet d'illustrer visuellement les éléments clés de notre programme de recherche qui seront plus largement abordés dans les sections à venir. À gauche se trouvent les antécédents de la conformité fiscale (p. ex. confiance, justice, pouvoir des autorités), au centre; les mécanismes de satisfaction/frustration des besoins psychologiques et d'internalisation des qualités motivationnelles propres à la TAD, et à droite; les intentions de conformité fiscales possibles (conformité volontaire, forcée, évitement et évasion).

Figure 2

Représentation conceptuelle des mécanismes psychologiques permettant de relier les antécédents de la conformité fiscale aux intentions de conformité fiscale



3. Approches méthodologiques des trois études

La première étude visant à comprendre de façon granulaire les mécanismes et les facteurs motivationnels sous-jacents à la conformité fiscale, afin de proposer une échelle de mesure de la motivation à payer des impôts, a consisté à effectuer sept groupes de discussion distincts, d'une durée d'environ 75 minutes chacun, comprenant entre cinq et neuf individus (pour un total de 51 participants). Les groupes de discussion ont été formés avec des participants localisés au Centre du Québec et dans la grande région de Montréal, s'échelonnant sur la période de janvier à mars 2025, et représentés à 63 % par des femmes et 37 % par des hommes. Il est notamment possible de voir le genre de questions abordées à l'occasion des groupes de discussion à l'annexe 1.

Les groupes ont été déterminés afin de refléter une diversité de milieux socio-économiques, et ce dans le but de saisir les nuances potentielles des facteurs et des mécanismes motivationnels influencés par ces différents contextes. Un groupe de discussion en présentiel a été tenu auprès d'employés (gestionnaires et niveaux supérieurs) travaillant au sein du département de finance et de comptabilité d'une multinationale. Un autre groupe en présentiel a été élaboré auprès d'employés du milieu opérationnel dans une PME manufacturière. Trois groupes de discussion ont été réalisés avec des employés de trois organismes à but non lucratif distincts œuvrant à répondre

aux besoins essentiels de populations vulnérables, également en présentiel. Deux groupes de discussion virtuels ont été organisés avec des étudiants ou de récents diplômés en fiscalité, en finance et en comptabilité.

Cette première étude a non seulement permis de générer le bassin d'items initiaux de l'échelle de mesure de la motivation à payer des impôts, mais également de conceptualiser les mécanismes psychologiques régissant la conformité fiscale tout en positionnant mieux le rôle des facteurs de conformité fiscale déjà bien établis dans la littérature (p. ex: confiance envers les gouvernements, légitimité, justice, etc.).

Par la suite, les items générés dans la première étude ont été administrés à un échantillon de 400 participants en utilisant la plateforme *Prolific Academic* pour le recrutement, ce qui permettait aux participants de tirer une faible rémunération pour leur participation, et ce, en utilisant le système de sondage en ligne *Qualtrics* pour la collecte des données. Grâce à la réalisation d'une analyse factorielle exploratoire (AFE), cette seconde étude a notamment permis d'extraire et d'identifier les items et dimensions préliminaires de qualités motivationnelles régissant les intentions de conformité (ou non-conformité) fiscales à faire valider. Les questionnaires pour cette phase quantitative ont été administrés en anglais exclusivement, bien qu'il existe également une version du questionnaire en français (qui sera aussi validée, voir à l'annexe 2).

Des 21 items retenus et répartis en cinq qualités motivationnelles distinctes (motivation intrinsèque, identifiée, introjectée, extrinsèque et démotivation), une troisième étude réalisée auprès d'un échantillon de 375 participants, en utilisant la même plateforme de collecte et méthode d'échantillonnage que l'étude précédente, a permis d'évaluer la validité des construits et de confirmer la structure factorielle de la mesure grâce à une analyse factorielle confirmatoire (AFC).

Il importe de mentionner que ce projet de recherche a été approuvé par le Comité d'éthique de la recherche de l'Université du Québec à Montréal pour les projets impliquant des participants humains (2025-7434).

4. Résultats

4.1 Groupes de discussion

Les résultats de l'analyse thématique de contenu issus des groupes de discussion ont permis de mettre de l'avant comment l'internalisation des motivations à payer (ou non) des impôts s'articule tout au long du continuum d'autodétermination, ainsi que les conditions pour lesquelles différentes qualités d'orientations motivationnelles peuvent être influencées. Il importe de mentionner que la formulation des questions et la conduite des groupes de discussion semblent avoir davantage favorisé l'émergence de la motivation intégrée, soit la qualité motivationnelle la plus élevée sur le continuum de l'internalisation, plutôt que celle de la motivation intrinsèque à payer des impôts. Les participants ont notamment rapporté de nombreuses situations permettant d'identifier comment et pourquoi les obligations fiscales donnent lieu à des formes de motivations plus ou moins autonomes, tel que présenté au tableau 1.

Tableau 1
Réponses motivationnelles qui ont émergées en discutant des responsabilités fiscales

Type de motivation	Réponses motivationnelles (réflexion des participants)
Intégrée	Payer l'impôt sur le revenu est devenu une composante intégrante de qui je suis : « Mais personnellement, pour moi, une prothèse coûte 20 000 $. J'ai une jambe artificielle. Sans elle, je serais en fauteuil roulant. Pour moi, cela représente un niveau d'indépendance différent. Au-delà de cela, personnellement aussi, je serais morte sans les soins de santé. C'est de l'indépendance; c'est même la raison pour laquelle je suis ici. Je continuerai à payer mes impôts. »
Identifiée	Ma motivation à me conformer aux obligations fiscales peut être positivement modifiée si ma perception des services publics me permet d'y trouver un sens personnel plus profond : « Si un tel service existait, ou s'il était mis en place d'une certaine manière, cela me motiverait à payer mes impôts. Ce serait plus qu'une simple obligation; j'aurais la reconnaissance que je contribue à quelque chose qui bénéficie à la société ou qui aide réellement à réduire les inégalités, comme c'est censé le faire. »
Introjectée	La pression interne que je ressens est un déclencheur important de ma motivation à payer des impôts : « Le seul mot qui me vient à l'esprit, c'est aïe. Parce qu'à chaque fois que je vois combien je dois payer, ça fait clairement un peu mal, mais je sais que cela donne accès à des programmes, (…). L'éducation est moins chère ici qu'aux États-Unis.

	Nous avons davantage accès aux services publics, donc je vais continuer à payer mes impôts de toute façon. C'est un vrai "aïe" au moment venu. »
Extrinsèque	Je considère le paiement de mes impôts comme injuste ou comme une forme de sanction : « Si j'étais lui, après avoir travaillé aussi dur toute ma vie, en arrivant à 74 ans, et devoir encore payer des impôts… Si je pouvais travailler au noir, je travaillerais au noir pour ne pas avoir à les payer. C'est clairement ce que je ferais. Je trouve frustrant qu'à son âge, il soit encore obligé de payer des impôts et stressé par cela, alors qu'il a passé toute sa vie à travailler. Ce serait ma motivation si j'étais à sa place. Je dirais : "Merde, si je peux travailler au noir, je travaillerai au noir, je ne le déclarerai pas." Je le ferais. »
Démotivation	Je manque de confiance envers le gouvernement, je ne comprends pas les décisions gouvernementales ou je perçois de l'injustice : « Et, au final, quand on voit qu'il n'y a pas assez d'argent partout, dans l'éducation et les soins de santé, on se dit qu'on paie vraiment pour rien. »

Exemples de réponses provenant des groupes de discussion et représentant les éléments du continuum d'autodétermination.

Les thèmes issus des groupes de discussion, ainsi que les résultats de la revue de littérature, ont permis d'élaborer la banque d'items initiaux. Sur la base de ces résultats, 83 items ont été créés et répartis en six sous-échelles, allant de la démotivation à la motivation intrinsèque, permettant ainsi de représenter la motivation à payer l'impôt sur le revenu sur l'ensemble du continuum de la TAD. Un panel d'experts composé de deux professeurs en psychologie spécialisés dans la TAD, d'un professeur en fiscalité et d'un comptable professionnel a ensuite été mobilisé afin d'évaluer la validité de contenu initiale, ce qui a mené à une sélection finale de 74 items, utilisés pour approfondir l'analyse dans l'étude 2.

4.2 Analyse factorielle exploratoire (AFE)

Les participants étaient âgés de plus de 18 ans et présentaient une diversité en termes de statut d'emploi, de revenu, de niveau d'éducation, d'âge et de littératie financière. Après l'exclusion des observations comportant des valeurs manquantes pour l'ensemble des items du questionnaire, la vérification des hypothèses multivariées et la suppression des valeurs aberrantes, la taille finale de l'échantillon s'élevait à 384 participants, ce qui dépasse le ratio requis de cinq pour un entre participants et variables (Howard, 2016). Parmi les participants retenus, 49,5 % se sont identifiés

comme femmes, 49,5 % comme hommes, 0,5 % comme non-binaires et 0,5 % ont préféré ne pas se prononcer. Leur revenu variait entre moins de 20 000 $ CA à plus de 200 000 $ CA. Le niveau d'éducation des participants se répartissait comme suit : diplôme d'études secondaires (16,9 %), formation technique (20,8 %), baccalauréat (33,3 %), maîtrise (19,8 %) et doctorat (9,1 %). Le statut d'emploi des participants était catégorisé de la manière suivante : emploi à temps plein (62,0 %), sans emploi (ne cherchant pas d'emploi) (4,4 %), retraités (7,3 %), emploi à temps partiel (20,1 %), début d'un nouvel emploi prévu dans le mois suivant (0,3 %), et sans emploi et en recherche d'emploi (6,0 %). Les résultats de littératie financière des participants variaient de 1 à 10, la majorité des résultats se situant entre 6 et 8 ($M = 6,37$). Les participants étaient issus de trois pays distincts, à savoir le Canada (4,7 %), le Royaume-Uni (8,6 %) et les États-Unis (86,7 %). Voir le détail des statistiques descriptives au tableau 2.

Tableau 2

Caractéristiques descriptives de l'échantillon (N = 384)

Variable	Catégorie	%
Genre	Femme	49,5
	Homme	49,5
	Non-binaire	0,5
	Préfère ne pas répondre	0,5
Niveau d'éducation	Études secondaires	16,9
	Formation technique	20,8
	Baccalauréat	33,3
	Maîtrise	19,8
	Doctorat	9,1
Statut d'emploi	Temps plein	62,0
	Temps partiel	20,1
	Sans emploi (recherche d'emploi)	6,0
	Sans emploi (ne recherche pas d'emploi)	4,4
	Retraité	7,3
	Début d'un nouvel emploi prévu	0,3
Pays de résidence	États-Unis	86,7
	Royaume-Uni	8,6
	Canada	4,7

Statistiques descriptives représentant les caractéristiques de l'échantillon sondé

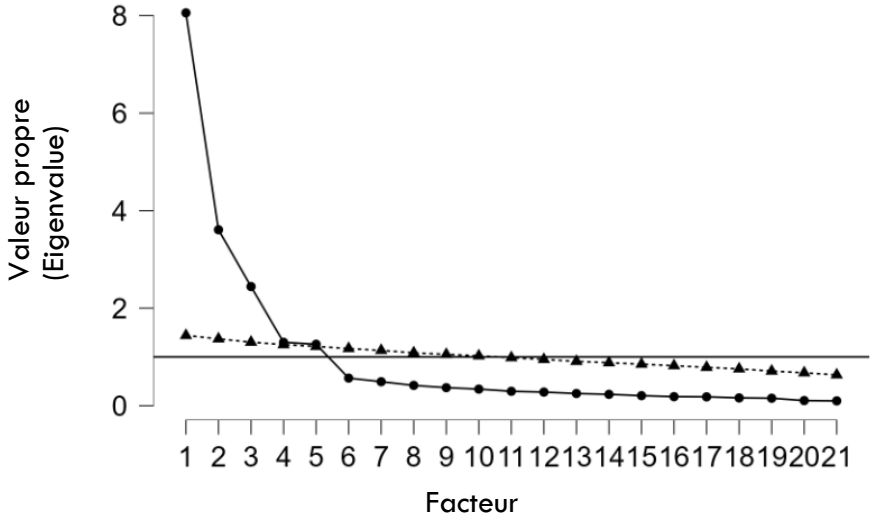
Relativement à l'analyse factorielle exploratoire effectuée sur un premier échantillon de 400

participants, les indicateurs préalables ont permis de confirmer la pertinence des données. La mesure KMO indiquant une excellente adéquation de l'échantillon (KMO = 0,968) et le test de sphéricité de Bartlett étant significatif (χ^2 = 29 894,51, ddl = 2701,00, $p < 0,001$), ont permis de justifier le recours à ce type d'analyse (Dziuban & Shirkey, 1974; Kaiser, 1970).

Afin de déterminer le nombre de facteurs à retenir, une analyse parallèle ainsi qu'un examen du diagramme d'éboulis en figure 3 (« *scree plot* ») ont été réalisés. Les résultats de ces analyses ont convergé vers une solution à cinq facteurs conduisant à tester un modèle à cinq facteurs, conformément aux fondements théoriques. L'absence de la sous-échelle de motivation intégrée parmi les sous-échelles retenues peut s'expliquer par les difficultés psychométriques associées à sa distinction des autres formes de motivation autonome, notamment les régulations identifiée et intrinsèque. Cette difficulté a été observée dans le développement de plusieurs échelles fondées sur la théorie de l'autodétermination (Vallerand et al., 1992; Markland & Tobin, 2004; Gagné et al., 2015). Elle est également corroborée par la méta-analyse de Howard et al. (2017), qui souligne les fortes corrélations entre ces formes de motivation et les difficultés à établir leur validité discriminante.

Figure 3

Diagramme d'éboulis (« scree plot ») contribuant à déterminer le nombre de facteurs à retenir pour l'échelle de mesure



La fiabilité des cinq facteurs était à l'intérieur des paramètres généralement reconnus, avec des coefficients de 0,948 (*M* = 2,229, *ET*= 1,431), 0,932 (*M* = 4,285, *ET* = 1,658), 0,921 (*M* = 3,943, *ET* = 1,796), 0,824 (*M* = 4,553, *ET* = 1,567), et 0,921 (*M* = 3,337, *ET* = 1,657), pour les facteurs 1, 2, 3, 4 et 5 respectivement. Un coefficient de saturation est un chiffre (entre 0 et 1) qui indique à quel point un item du questionnaire mesure vraiment le concept qu'il est censé mesurer (par exemple, un type de motivation). Plus le chiffre est proche de 1, plus la question est un bon indicateur de ce concept; plus il est proche de 0, moins elle y contribue.

Tableau 3
Saturation factorielle : résultats de l'analyse factorielle exploratoire

	Facteur 1	Facteur 2	Facteur 3	Facteur 4	Facteur 5	Unicité
Intrinsèque 1	,947					,079
Intrinsèque 2	,901					,182
Intrinsèque 3	,892					,218
Intrinsèque 4	,801					,197
Identifiée 1		,909				,191
Identifiée 2		,851				,285
Identifiée 3		,819				,211
Identifiée 4		,768				,241
Identifiée 5		,708				,328
Introjectée 1			,896			,249
Introjectée 2			,883			,185
Introjectée 3			,827			,273
Introjectée 4			,775			,264
Extrinsèque 1				,778		,417
Extrinsèque 2				,741		,393
Extrinsèque 3				,740		,444
Extrinsèque 4				,670		,539
Démotivation 1					,952	,160
Démotivation 2					,943	,125
Démotivation 3					,779	,267
Démotivation 4					,677	,406

Résultats des saturations factorielles de chacun des items, sous chacun des facteurs respectifs de l'échelle de motivation à payer des impôts.

Les items issus de l'AFE pour l'échelle de mesure de la motivation à payer des impôts, tels que présentés dans le tableau 4, s'articulent donc comme suit :

Tableau 4

L'échelle de mesure de la motivation à payer des impôts.

Why do you or would you pay your income tax?

Strongly Disagree	Disagree	Somewhat Disagree	Neither Agree nor Disagree	Somewhat Agree	Agree	Strongly Agree
1	2	3	4	5	6	7

Sous-facteurs	Échelle validée en anglais	Échelle à valider en français*
Intrinsèque 1	Because I find it enjoyable	Parce que je trouve cela agréable
Intrinsèque 2	Because paying income tax is exciting	Parce que je trouve stimulant de payer mes impôts sur le revenu
Intrinsèque 3	Because I have fun doing it	Parce que j'aime le faire
Intrinsèque 4	Because I find pleasure in paying my taxes	Parce que j'éprouve du plaisir à payer mes impôts
Identifiée 1	Because it is a good idea to contribute to society	Parce que c'est une bonne idée de contribuer à la société
Identifiée 2	Because it seems inseparable from taking care of society	Parce que cela me semble indissociable du fait de prendre soin de la société
Identifiée 3	Because I find pleasure in improving society	Parce que j'éprouve du plaisir à améliorer la société
Identifiée 4	Because I find pleasure in contributing to society	Parce que j'éprouve du plaisir à contribuer à la société
Identifiée 5	Because I believe in the importance of respectfully paying for the services the government provides me with	Parce que je crois en l'importance de payer avec honnêteté pour les services que le gouvernement me fournit
Introjectée 1	Because I'd be embarrassed if I didn't	Parce que je serais embarrassé si je ne le faisais pas
Introjectée 2	Because otherwise, I will feel ashamed of myself	Parce que sinon, j'aurais honte de moi
Introjectée 3	Because I'd get angry with myself if I didn't	Parce que je m'en voudrais si je ne le faisais pas
Introjectée 4	Because otherwise, I would feel guilty if I didn't	Parce que sinon, je me sentirais coupable si je ne le faisais pas
Extrinsèque 1	Because others (e.g., government, colleagues, family, friends …) put pressure on me	Parce que les autres (p. ex. le gouvernement, mes collègues, ma famille, mes amis, etc.) exercent de la pression sur moi
Extrinsèque 2	Because I feel threatened at the possibility of getting a fine	Parce que je me sens menacé à la possibilité de recevoir une amende
Extrinsèque 3	Because when I get a notification from tax authorities, it feels like a threat or a warning	Parce que lorsque je reçois une notification des autorités fiscales, je le perçois comme une menace ou un avertissement
Extrinsèque 4	Because I have no choice, others (e.g., government, colleagues, family, friends …) force me to	Parce que je n'ai pas le choix; les autres (p. ex. le gouvernement, mes collègues, ma famille, mes amis, etc.) m'y obligent
Démotivation 1	I don't know why: I can't see how my efforts are helping	Je ne sais pas pourquoi : je ne vois pas en quoi mes efforts sont utiles
Démotivation 2	I don't know why: I can't see what I'm getting out of it	Je ne sais pas pourquoi : je ne vois pas ce que cela m'apporte
Démotivation 3	I don't know why I'm paying income tax, it's pointless	Je ne sais pas pourquoi je paie de l'impôt sur le revenu; cela ne sert à rien
Démotivation 4	I don't know why: I have the impression I'm wasting my money	Je ne sais pas pourquoi : j'ai l'impression de gaspiller mon argent

*Détail des items composant les sous-facteurs qui constituent l'échelle de mesure de la motivation à payer des impôts. *Voir l'annexe 2 pour la version complète en français.*

Grâce aux résultats de l'AFE, il fut possible de mettre en lien les différents facteurs de l'échelle de mesure de la motivation à payer des impôts à certains des antécédents de la conformité fiscale les plus documentés dans la littérature, tel que présenté dans le tableau 5. Pour chacune des variables présentées dans le tableau 4, il est possible de retrouver le détail des échelles de mesure utilisées à l'annexe 3.

Tableau 5

Corrélations entre les antécédents de la conformité fiscale, les intentions de conformité fiscale et les qualités motivationnelles

	Motivation intrinsèque	Motivation identifiée	Motivation introjectée	Motivation extrinsèque	Démotivation	Satisfaction des besoins	Frustration des besoins
Antécédents							
Confiance	,564***	,455***	,375***	-,139**	-,294***	,629***	-,275***
Justice procédurale	,577***	,425***	,354***	-,140**	-,274***	,618***	-,276***
Justice distributive	,389***	,432***	,262***	-,258***	-,416***	,396***	-,249***
Pouvoir des autorités fiscales	,523***	,234***	,273***	-,059	-,065	,492***	-,069
Perception prosociale	,553***	,778***	,518***	-,239***	-,581***	,688***	-,275***
Satisfaction des besoins	,720***	,713***	,599***	-,196***	-,352***	-	-,225***
Frustration des besoins	-,124*	-,129*	,022	,546***	,498***	-,225***	-
Conséquences							
Évasion	,149**	-,140**	-,131*	,173***	,381***	,041	,207***
Conformité volontaire	,406***	,730***	,580***	-,224***	-,522***	,601***	-,208***
Conformité forcée	-,104*	-,358***	-,159**	,527***	,456***	-,241***	,365***
Évitement	,149**	,045	,024	,143**	,178***	,191***	,123*

* $p < ,05$, ** $p < ,01$, *** $p < ,001$

Corrélations entre les items de l'échelle de motivation à payer des impôts, les antécédents de la conformité fiscale relevés dans la littérature et les groupes de discussion ainsi que les intentions de conformités fiscales envisageables.

À la lumière des résultats présentés dans le tableau 5, il est possible d'observer que les motivations autonomes sont plus fortement liées à la conformité fiscale volontaire, tandis que la motivation extrinsèque et la démotivation sont plus fortement associées à la conformité fiscale

forcée. Ces résultats suggèrent que les contribuables motivés de manière autonome sont plus enclins à adopter une conformité fiscale volontaire, laquelle découle entre autres d'une confiance soutenue envers le gouvernement (Muehlbacher et al., 2011). L'évitement et l'évasion fiscale sont également plus positivement associés à la motivation extrinsèque et la démotivation.

Parmi les antécédents sélectionnés de la conformité fiscale, les facteurs de confiance envers les gouvernements, la justice procédurale et distributive, le pouvoir des autorités fiscales et la perception prosociale sont positivement associés aux motivations autonomes, alors que négativement associées à la motivation extrinsèque et la démotivation. Ces mêmes antécédents sont positivement associés à la satisfaction des besoins et négativement associés à la frustration des besoins, ce qui suggère qu'un environnement fiscal perçu comme juste, digne de confiance et favorable au bien collectif contribue à soutenir les besoins d'autonomie, de compétence et d'affiliation des contribuables, plutôt qu'à les entraver.

4.3 Analyse factorielle confirmatoire (AFC)

Relativement à l'AFC, suite à l'exclusion des observations présentant des valeurs manquantes pour l'ensemble des items du questionnaire, la vérification des hypothèses multivariées et la suppression des valeurs aberrantes, la taille finale de l'échantillon s'élevait à 345 participants. L'échantillon était composé à 49,9 % de femmes, à 49,0 % d'hommes et à 1,2 % de personnes s'identifiant comme non-binaires. Leur revenu variait entre moins de 20 000 $ CA à plus de 200 000 $ CA. Le niveau d'éducation des participants se répartissait comme suit : diplôme d'études secondaires (19,7 %), formation technique (16,5 %), baccalauréat (34,8 %), maîtrise (21,2 %) et doctorat (7,8 %). Le statut d'emploi des participants était catégorisé de la manière suivante : emploi à temps plein (58,3 %), sans emploi (ne cherchant pas d'emploi) (4,1 %), retraités (9,3 %), emploi à temps partiel (21,4 %), sans emploi et en recherche d'emploi (7,0 %). Les résultats de littératie financière des participants variaient de 1 à 10, la majorité des résultats se situant entre 6 et 8 (M = 6,383). Les participants étaient issus de trois pays distincts à savoir le Canada (12,8 %), le

Royaume-Uni (52,5 %) et les États-Unis (34,8 %). Voir le détail des statistiques descriptives au tableau 6.

Tableau 6
Caractéristiques descriptives de l'échantillon (N = 345)

Variable	Catégorie	%
Genre	Femme	49,9
	Homme	49,0
	Non-binaire	1,2
Niveau d'éducation	Études secondaires	19,7
	Formation technique	16,5
	Baccalauréat	34,8
	Maîtrise	21,2
	Doctorat	7,8
Statut d'emploi	Temps plein	58,3
	Temps partiel	21,4
	Sans emploi (recherche d'emploi)	7,0
	Sans emploi (ne recherche pas d'emploi)	4,1
	Retraité	9,3
Pays de résidence	États-Unis	34,8
	Royaume-Uni	52,5
	Canada	12,8

Statistiques descriptives représentant les caractéristiques de l'échantillon sondé.

Afin de compléter de façon plus robuste la démarche de création d'une échelle de mesure établie par DeVellis (2017), les résultats préliminaires de l'échelle de mesure de la motivation à payer des impôts ont été validés grâce à une analyse factorielle confirmatoire qui a été réalisée après la collecte de données auprès d'un nouvel échantillon de 375 participants. L'ajustement du modèle a été évalué à l'aide de plusieurs indices (χ^2, CFI, TLI, RMSEA, SRMR), et malgré la sensibilité du χ^2 à la taille de l'échantillon, les autres indicateurs ont permis de rapporter un ajustement acceptable (CFI = ,943, TLI = ,933 > ,90; RMSEA = ,071, SRMR = ,055 < ,08). De plus, l'alpha de Cronbach a permis de relever un bon niveau de cohérence interne (,823 < α < ,928) des différents facteurs. Afin d'examiner comment le modèle initial pouvait être amélioré, les saturations croisées et les covariances résiduelles ont été analysées. Tel qu'observé dans le tableau 7, le

coefficient de détermination standardisé (R^2) a également été utilisé pour évaluer la proportion de variance de chaque item expliquée par ses facteurs latents. En se référant aux travaux de Hair et al., (2019), la valeur de R^2 pour chaque facteur présentait généralement un pouvoir explicatif allant de modéré (≥ ,50) à substantiel (≥ ,70).

Tableau 7
Saturations factorielles standardisées et coefficients de détermination (R^2)

	Items	Saturations factorielles standardisées	R^2
Intrinsèque 1	Because I find it enjoyable	0,850	0,722
Intrinsèque 2	Because paying income tax is exciting	0,891	0,795
Intrinsèque 3	Because I have fun doing it	0,859	0,737
Intrinsèque 4	Because I find pleasure in paying my taxes	0,856	0,732
Identifiée 1	Because it is a good idea to contribute to society	0,863	0,744
Identifiée 2	Because it seems inseparable from taking care of society	0,789	0,622
Identifiée 3	Because I find pleasure in improving society	0,812	0,660
Identifiée 4	Because I find pleasure in contributing to society	0,828	0,686
Identifiée 5	Because I believe in the importance of respectfully paying for the services the government provides me with	0,839	0,703
Introjectée 1	Because I'd be embarrassed if I didn't	0,833	0,693
Introjectée 2	Because otherwise, I will feel ashamed of myself	0,899	0,808
Introjectée 3	Because I'd get angry with myself if I didn't	0,815	0,664
Introjectée 4	Because otherwise, I would feel guilty if I didn't	0,746	0,557
Extrinsèque 1	Because others (e.g., government, colleagues, family, friends …) put pressure on me	0,591	0,350
Extrinsèque 2	Because I feel threatened at the possibility of getting a fine	0,880	0,775
Extrinsèque 3	Because when I get a notification from tax authorities, it feels like a threat or a warning	0,778	0,606
Extrinsèque 4	Because I have no choice, others (e.g., government, colleagues, family, friends …) force me to	0,712	0,507
Démotivation 1	I don't know why: I can't see how my efforts are helping	0,911	0,830
Démotivation 2	I don't know why: I can't see what I'm getting out of it	0,852	0,727
Démotivation 3	I don't know why I'm paying income tax, it's pointless	0,854	0,730
Démotivation 4	I don't know why: I have the impression I'm wasting my money	0,884	0,781

La saturation factorielle standardisée représente la force de la relation entre un item et le construit latent qu'il est censé mesurer et le R^2 indique la proportion de la variance d'un item qui est expliquée par le facteur latent. Des saturations factorielles élevées, accompagnées de coefficients R^2 importants, indiquent que les items représentent adéquatement leur facteur latent et contribuent à la validité de mesure du modèle.

Finalement, tel que présenté dans le tableau 8, les résultats de l'échelle de mesure de la motivation à payer des impôts ont pu être comparés aux postulats théoriques de la TAD relatifs

aux qualités motivationnelles, à la satisfaction et la frustration des besoins, ainsi qu'aux comportements de conformité (ou de non-conformité) fiscale.

Tableau 8

Corrélation entre les facteurs de l'échelle de mesure de la motivation à payer des impôts, les besoins psychologiques et les conséquences sur les intentions de conformité fiscale

	Motivation intrinsèque	Motivation identifiée	Motivation introjectée	Motivation extrinsèque	Démotivation	Satisfaction des besoins	Frustration des besoins	Conformité volontaire	Conformité forcée	Évitement
Motivation identifiée	0,292***	—								
Motivation introjectée	0,211***	0,615***	—							
Motivation extrinsèque	-0,234***	-0,359***	-0,063	—						
Démotivation	-0,167**	-0,705***	-0,458***	0,443***	—					
Antécédents										
Satisfaction des besoins	0,450***	0,720***	0,470***	-0,319***	-0,568***	—				
Frustration des besoins	-0,211***	-0,422***	-0,193***	0,499***	0,575***	-0,518***	—			
Conséquences										
Conformité fiscale volontaire	0,207***	0,748***	0,606***	-0,324***	-0,629***	0,629***	-0,432***	—		
Conformité fiscale forcée	-0,210***	-0,426***	-0,264***	0,662***	0,526***	-0,327***	0,431***	-0,419***	—	
Évitement fiscal	0,051	-0,045	-0,133*	0,116*	0,180***	0,046	0,161**	-0,116*	0,232***	—
Évasion fiscale	0,013	-0,343***	-0,377***	0,283***	0,429***	-0,201***	0,290***	-0,369***	0,420***	0,586***

* $p < ,05$, ** $p < ,01$, *** $p < ,001$

La satisfaction et la frustration des besoins ont été mesurées en adaptant l'échelle de Chen et al., (2015) au contexte de la motivation à payer des impôts, les facteurs de qualité motivationnelle représentent les items de notre échelle de motivation à payer des impôts et les conséquences, soit les intentions de conformité, ont été mesurées en mobilisant l'échelle de Kirchler et Wahl (2010).

À la lumière de ces résultats, il est possible de relever que la motivation autonome est liée positivement à la satisfaction des besoins et négativement à la frustration des besoins. Il convient également de souligner que la motivation intrinsèque est positivement liée aux intentions de conformité fiscale volontaire et négativement liée aux intentions de conformité fiscale forcée, bien que les résultats ne permettent pas d'établir des conclusions solides relativement à l'évasion et l'évitement fiscal. En ce qui concerne la motivation identifiée et la motivation introjectée, il apparait

également qu'elles sont positivement liées à la conformité fiscale volontaire et négativement associées à la conformité fiscale forcée. Les résultats permettent de présenter que la motivation identifiée est également négativement liée à l'évasion fiscale, alors que la motivation introjectée est négativement liée à l'évitement ainsi que l'évasion fiscale.

En ce qui concerne la motivation contrôlée extrinsèque et la démotivation, les résultats permettent de mettre en évidence qu'elles sont toutes deux positivement liées à la frustration des besoins et négativement liées à la satisfaction des besoins. Dans la même veine, la motivation extrinsèque et la démotivation sont positivement liées aux intentions de conformité fiscale forcée, à l'évasion et l'évitement fiscal, alors qu'elles sont négativement corrélées à la conformité fiscale volontaire.

En rétrospective, la conformité fiscale volontaire est positivement associée aux motivations intrinsèques, identifiées, introjectées et la satisfaction des besoins, et négativement à la motivation extrinsèque, la démotivation et la frustration des besoins, tandis que l'inverse est observé pour la conformité forcée. L'évitement fiscal présente moins de résultats concluants, bien que la démotivation et la frustration des besoins y soient positivement liées. Enfin, l'évasion fiscale est négativement associée aux motivations identifiées, introjectées et la satisfaction des besoins, et positivement liée à la motivation extrinsèque et à la démotivation et la frustration des besoins sans toutefois avoir un lien significatif avec la motivation intrinsèque.

Globalement, les cinq sous-échelles de l'échelle de la motivation à payer des impôts s'inscrivent sur le continuum théorique attendu : les motivations autonomes sont plus négativement corrélées aux motivations contrôlées et à la démotivation, bien que la motivation introjectée présente des liens qui semblent plus proches des motivations autonomes.

5. Discussion : Implications pratiques et théoriques

Le présent projet permet de faciliter la compréhension des processus motivationnels pouvant influencer les individus à adopter (ou non) des comportements conformes aux règles fiscales. Les

résultats issus du développement et de la validation de l'échelle de mesure de la motivation à payer des impôts démontrent que la motivation à payer des impôts peut être conceptualisée selon cinq dimensions fondamentales réparties tout au long du continuum d'autodétermination, à savoir : la motivation intrinsèque, identifiée, introjectée, extrinsèque et la démotivation.

Tel qu'il fut précédemment abordé, il est désormais possible de mobiliser cette nouvelle échelle de mesure afin de comprendre comment et pourquoi divers antécédents spécifiques à la conformité fiscale semblent susciter ou non des comportements de conformité. Dans le cadre de ce travail, nous avons notamment été en mesure d'illustrer, tel que présenté dans le tableau 5, que les initiatives fiscales qui peuvent favoriser la confiance envers le gouvernement, la justice distributive, la justice procédurale, la perception prosociale et le pouvoir des autorités fiscales semblent être reliées à une plus grande satisfaction des besoins et, simultanément, à une internalisation des motivations beaucoup plus probante et durable. L'idée est désormais de rendre compte que l'échelle peut être mobilisée afin de vérifier si de nouvelles initiatives ou politiques fiscales, aussi spécifiques ou génériques soient-elles, ont le potentiel d'avoir un résultat plus (ou moins) positif sur les intentions de conformité fiscale. Un exemple potentiel pourrait consister à faire une étude expérimentale par vignettes où les participants seraient répartis en deux groupes distincts. Dans le premier groupe, l'impôt pourrait être présenté comme une contribution essentielle au bien commun, gérée de manière intègre et compétente, tel que le suggère Thornton et al. (2019). Dans un second groupe, les impôts pourraient être dépeints comme une forme de gaspillage, une dépense mal utilisée et non intègre. L'objectif serait alors d'examiner, grâce à l'échelle de mesure de la motivation à payer des impôts, la façon dont les pratiques discursives et/ou les politiques fiscales choisies influencent les mécanismes motivationnels de conformité (ou de non-conformité fiscale).

Grâce au continuum de qualité des motivations à payer des impôts qui s'articulent selon des dimensions plus ou moins autodéterminées ou contrôlées, il est désormais possible d'identifier

spécifiquement pourquoi une politique fiscale est possiblement garante ou non de conformité fiscale volontaire, forcée, on encore d'intention (et de comportements) d'évasion ou d'évitement.

En ayant constaté la corrélation positive entre la satisfaction des besoins sur les intentions de conformité volontaire dans les études 2 et 3, et la corrélation positive entre la frustration des besoins sur les intentions de conformité forcée, l'évitement et l'évasion fiscale dans l'étude 2, les résultats présentés ci-haut peuvent inspirer des pistes de solutions appliquées quant à la façon dont les politiques fiscales devraient être conçues et déployées afin d'influencer favorablement la satisfaction des besoins psychologiques universels d'autonomie, de compétence et d'affiliation sociale.

En effet, il a été possible de relever que les possibilités d'améliorer la conformité fiscale volontaire peuvent être bonifiées en comprenant ce que les gens souhaitent exprimer en termes de choix responsables relatifs à leurs obligations fiscales (besoin d'autonomie), en permettant aux citoyens de reconnaitre l'impact positif direct de la conformité fiscale (besoin de compétence) et dans l'intégration de la conformité fiscale comme un devoir bienveillant et humain de personne citoyenne (besoin d'affiliation).

Concrètement, il importe pour les autorités responsables de la conception et du déploiement des politiques fiscales de se poser les questions suivantes afin de faciliter la satisfaction des besoins relativement aux responsabilités fiscales :

- Est-ce que les politiques mises de l'avant permettent aux citoyens de sentir qu'ils ont un choix et une liberté balisée relativement à leur responsabilité fiscale (p. ex. la façon dont certains revenus fiscaux sont investis, les projets prioritaires, la possibilité d'avoir une voie sous forme de référendum, etc.)? (satisfaction du besoin d'autonomie)
- Est-ce que les politiques mises de l'avant permettent aux citoyens de constater l'influence positive et l'impact positif du paiement de leurs impôts sur la qualité de vie de leur vécu personnel, celui de leur famille, de leur communauté, de leur environnement? Les citoyens

disposent-ils de l'information nécessaire pour voir et reconnaitre les services dont ils bénéficient grâce à leur contribution (accès à des soins de santé gratuits, éducation financée, service de protection, etc.)? (satisfaction du besoin de compétence)

- Le paiement des impôts est-il perçu comme une simple obligation légale ou un devoir bienveillant, humain et collectif permettant à toutes et tous de collectivement s'élever grâce à une meilleure redistribution des ressources? Comment les politiques mises de l'avant permettent-elles de démontrer que le gouvernement a à cœur le bien-être de tous ses citoyens? (satisfaction du besoin d'affiliation)

En d'autres termes, l'échelle de mesure de la motivation à payer des impôts sur le revenu (constituée de 21 items répartis en 5 facteurs de motivation) permet de mieux comprendre comment des comportements fiscaux plus volontaires peuvent être accrus par la satisfaction des besoins psychologiques et l'internalisation des responsabilités fiscales comme un comportement plus prosocial (comparativement à une simple obligation). Ces résultats sont cohérents avec les recherches sur la taxation progressive en relation aux inégalités économiques invitant les gouvernements et les institutions à renforcer la confiance, la transparence et la reddition de comptes dans les décisions relatives aux mesures de redistribution (p. ex. Jimenez & Iyer, 2016; Kuziemko et al., 2015; Lamberton et al., 2018; Muehlbacher et al., 2011; Oishi et al., 2012; Salvador Casara et al., 2023; Thornton et al., 2019). Nos études permettent de déterminer quand, comment et pourquoi ces actions sont efficaces (ou non), et ce, par le biais de quels mécanismes motivationnels.

Dans l'ensemble, ces résultats s'inscrivent également dans la continuité des travaux renforçant le fait que cibler l'accroissement de la motivation autonome pour des comportements perçus comme désagréables ou difficiles (p. ex. santé, recyclage, respect de la loi, sécurité, etc.) mène à de meilleurs résultats plutôt que le simple recours à des sanctions mobilisant strictement et

uniquement des motivations contrôlées (Ng et al., 2012; Pelletier et al., 1998). Il ne s'agit pas de minimiser l'importance de la conformité forcée par des mesures coercitives, ni d'adopter une vision naïve des intentions des contribuables, mais plutôt de reconnaître que la conformité volontaire est plus étroitement liée aux motivations autonomes, lesquelles ont été maintes fois démontrées comme favorisant des retombées positives sur le bien-être individuel et collectif de façon durable dans différents secteurs, domaines et populations (Vansteenkiste et al., 2020). De tels résultats contribuent à apporter une perspective plus humaine, altruiste et bienveillante à l'implantation des politiques fiscales, et ce, au bénéfice de toutes et tous.

6. Conclusion

Concevoir, élaborer et diffuser des politiques publiques qui favorisent la conformité fiscale est un défi. Les gouvernements font face à de multiples priorités et les citoyens ont des intérêts divergents. Toutefois, aborder la conformité fiscale à travers un cadre fondé sur la qualité des motivations permet d'envisager des changements sociétaux positifs, tel qu'il a été démontré à maintes reprises dans des sphères de vie comme le sport, la santé ou encore le travail, nécessitant de transformer des habitudes de vie pouvant apparaitre aux premiers abords désagréables, en comportements qui sont bienveillants et positifs, à la fois pour soi et pour les autres (p. ex. Gagné et al., 2015; Ntoumanis et al., 2021). En effet, le présent projet a permis de mettre en évidence que les obligations fiscales peuvent être motivées de façon autonome et ainsi mener à une conformité fiscale volontaire, soit par la satisfaction des besoins, qui est également reliée à l'internalisation de motivations autodéterminées. Autrement dit, comprendre comment les responsabilités relatives au paiement des impôts ont le potentiel d'être internalisées de façon autodéterminée, grâce à l'échelle de mesure de la motivation à payer des impôts, permettra d'agir sur l'implantation de mesures fiscales favorisant les comportements prosociaux des individus à

l'égard de cette mesure de redistribution au détriment de l'utilisation unique des mesures coercitives, qui sont moins efficaces.

Cette perspective rejoint entre autres les travaux de l'économiste lauréat du prix Nobel Joseph Stiglitz qui soutient que la fiscalité, lorsqu'elle est perçue comme un mécanisme de coopération sociale plutôt que comme une contrainte imposée, favorise l'adhésion citoyenne et le bien-être collectif (Alstadsæter et al., 2024). Cette position corrobore également les travaux de Thornton et al. (2019), pour qui la perception prosociale de la taxation constitue un prédicteur significatif du soutien aux politiques fiscales, de même que les travaux recensés dans le *World Happiness Report* établissant un lien robuste entre les comportements prosociaux et le bien-être subjectif (Helliwell et al., 2019).

Il importe de mentionner que les comportements réels de conformité fiscale des participants n'ont pas été évalués. Ces derniers ont plutôt été questionnés à propos de leurs intentions de conformité, et ce, grâce à des questionnaires autorapportés, ce qui aurait pu contribuer à créer un biais de désirabilité, malgré l'anonymisation des résultats. De plus, bien que le présent travail ait permis de conceptualiser comment la TAD peut être mobilisée pour comprendre les mécanismes psychologiques menant à la conformité (ou à la non-conformité) fiscale, de plus amples recherches s'avèrent nécessaires afin de mieux interpréter la manière dont le processus d'internalisation ainsi que la satisfaction ou la frustration des besoins psychologiques fondamentaux se nourrissent entre eux. Il serait notamment pertinent d'explorer dans quelle mesure ces besoins fondamentaux sont réellement des antécédents temporels de la conformité fiscale. En effet, les résultats obtenus, supportés par une documentation scientifique robuste et abondante (p. ex. Chirkov et al., 2003; Standage et al., 2008; Vansteenkiste et al., 2020), ont permis de positionner la satisfaction et la frustration des besoins psychologiques comme une pierre angulaire affectant la qualité des motivations à payer des impôts. Autrement dit, si nous savons désormais que la satisfaction des besoins a le potentiel de stimuler efficacement, de façon volontaire et volitionnelle, les intentions de conformité fiscale,

d'investiguer avec encore plus de profondeur ce qui alimente la satisfaction par rapport à la frustration des besoins permettrait d'outiller avec précision les gouvernements en vue d'augmenter les contributions volontaires, et ainsi diminuer les comportements d'évitement et les échappatoires illégaux.

Enfin, grâce à l'échelle de mesure de la motivation à payer des impôts, ce projet ouvre la voie à des retombées s'inscrivant dans une perspective plus large de bien-être collectif et de légitimité de l'action publique. En se dotant des outils méthodologiques permettant d'évaluer les façons optimales de favoriser une conformité fiscale motivée de manière autonome, le gouvernement du Québec sera non seulement en mesure d'améliorer l'efficacité de la collecte des revenus, mais également de renforcer la relation de confiance entre l'État et les citoyens. À moyen et long terme, cette approche contribue à la pérennité du contrat social, à une meilleure acceptabilité des politiques fiscales et à une gouvernance publique alignée avec les valeurs de transparence, d'équité et de responsabilité sociale (Aknin et Whillans, 2021).

En définitive, si Benjamin Franklin voyait dans les impôts et la mort deux inévitabilités également redoutées, les travaux d'Oishi et al. (2018) démontrant que la fiscalité progressive est associée à un bonheur subjectif plus élevé et à une réduction des inégalités de revenus invitent à revisiter ce scepticisme historique. En effet, loin d'être une simple fatalité, l'impôt peut effectivement être envisagé comme un acte collectif chargé de bienveillance, d'empathie, d'altruisme et de solidarité, un geste prosocial par lequel les membres d'une société choisissent, ensemble, de prendre soin les uns des autres. Nos travaux s'inscrivent dans cette foulée et tentent de nous faire collectivement progresser vers un futur plus bienveillant, prosocial et humain.

Références

Agence du revenu du Canada (2021). *Rapport sur l'écart fiscal fédéral global*. Gouvernement du Canada. https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/organisation/a-propos-agence-revenu-canada-arc/ecart-fiscal-canada-etude-conceptuelle/ecart-fiscal-vue-ensemble-sommaire/rapport-ecart-fiscal-federal-global.html

Aknin, L., & Whillans A. (2021). *Helping and happiness: A review and guide for public policy*. Social Issues and Policy Review, *15*(1), 3–34. https://doi.org/10.1111/sipr.12069

Alm, J., (2019). *What motivates tax compliance?* Journal of Economic Surveys, *33*(2), 353–388. https://doi.org/10.1111/joes.12272

Alm, J., Kirchler, E., & Muehlbacher, S. (2012). *Combining psychology and economics in the analysis of compliance: From enforcement to cooperation*. Economic Analysis and Policy, *42*(2), 133–152. https://doi.org/10.1016/S0313-5926(12)50016-0.

Alstadsæter, A., Godar, S., Panayiotis, N. & Zucman, G. (2024). *Global tax evasion report 2024*. EUTAX Observatory. https://www.taxobservatory.eu/fr/publication/global-tax-evasion-report-2024.

Braithwaite, V. (2003). *Taxing democracy: Understanding tax avoidance and evasion* (1st ed.). Routledge.

Brizi, A., Giacomantonio, M., Schumpe, B., & Mannetti, L. (2015). *Intention to pay taxes or to avoid them: The impact of social value orientation*. Journal of Economic Psychology, *50*, 22–31. https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.06.005

Burns, K., Brown, P., Calnan, M., Ward, P., Little, J., Betini, G., Perlman, C., Nascimento, H., & Meyer, S. (2023). *Development and validation of the trust in government measure (TGM)*. BMC Public Health, *23*(1), 1–14. https://doi.org/10.1186/s12889-023-16974-0

Chen, B., Vansteenkiste, M., Beyers, W., Boone, L., Deci, E., Van der Kaap-Deeder, J., Duriez, B., Lens, W., Matos, L., Mouratidis, A., Ryan, R., Sheldon, K., Soenens, B., Van Petegem, S., & Verstuyf, J. (2015). *Basic psychological need satisfaction, need frustration, and need strength across four cultures*. Motivation and Emotion, *39*(2), 216–236. https://doi.org/10.1007/s11031-014-9450-1

Chirkov, V., Ryan, R., Kim, Y., & Kaplan, U. (2003). *Differentiating autonomy from individualism and independence: A self-determination theory perspective on internalization of cultural orientations and well-being*. Journal of Personality and Social Psychology, *84*(1), 97–110. https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.1.97

Deci, E., & Ryan, R. (1995). Human autonomy. In M. Kernis (Ed.) *Efficacy, agency, and self-esteem (pp.* 31–49). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4899-1280-0_3

DeVellis, R. (2017). *Scale development: Theory and applications* (4th ed.). SAGE.

Dziuban, C., & Shirkey, E. (1974). *When is a correlation matrix appropriate for factor analysis? Some decision rules*. Psychological Bulletin, *81*(6), 358–361. https://doi.org/10.1037/h0036316

Gagné-Dubé, T. (2025). *Annonces fiscales 2024 - du Québec, du fédéral et des provinces*. Regard CFFP 1, Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques, 17. https://cffp.recherche.usherbrooke.ca/wp-content/uploads/2025/01/Annonces-fiscales-2024_Bilan2025_FINAL.pdf

Gagné, M., & Deci, E. (2005). *Self-determination theory and work motivation*. Journal of Organizational Behavior, *26*(4), 331–362. https://doi.org/10.1002/job.322

Gagné, M., Forest, J., Vansteenkiste, M., Crevier-Braud, L., van den Broeck, A., Aspeli, A., Bellerose, J., Benabou, C., Chemolli, E., Güntert, S., Halvari, H., Indiyastuti, D., Johnson, P., Molstad, M., Naudin, M., Ndao, A., Olafsen, A., Roussel, P., Wang, Z., & Westbye, C. (2015). *The multidimensional work motivation scale: Validation evidence in seven languages and nine countries*. European Journal of Work and Organizational Psychology, *24*(2), 178–196. https://doi.org/10.1080/1359432X.2013.877892

García-Sánchez, E., Correia, I., Pereira, C., Willis, G., Rodríguez-Bailón, R., & Vala, J. (2022). *How fair is economic inequality? Belief in a just world and the legitimation of economic disparities in 27 European countries*. Personality and Social Psychology Bulletin, *48*(3), 382–395. https://doi.org/10.1177/01461672211002366

Guerra, A., & Harrington, B. (2021). *Why do people pay taxes? Explaining tax compliance by individuals. In Handbook on the politics of taxation* (pp. 355–373). Edward Elgar Publishing. https://doi.org/10.4337/9781788979429.00036

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage.

Helliwell, J., Layard, R., & Sachs, J. (2019). *World happiness report 2019*. Sustainable Development Solutions Network. https://worldhappiness.report/

Howard, J., Gagné, M., & Bureau, J. (2017). *Testing a continuum structure of self-determined motivation: A meta-analysis*. Psychological Bulletin, *143*(12), 1346–1377. https://doi.org/10.1037/bul0000125

Howard, M. (2016). *A review of exploratory factor analysis decisions and overview of current practices: What we are doing and how can we improve?* International Journal of Human–Computer Interaction, *32*(1), 51–59. https://doi.org/10.1080/10447318.2015.1087664

Jang, H. (2008). *Supporting students' motivation, engagement, and learning during an uninteresting activity*. Journal of Educational Psychology, *100*(4), 798–811. https://doi.org/10.1037/a0012841

Jimenez, P., & Iyer, G. (2016). *Tax compliance in a social setting: The influence of social norms, trust in government, and perceived fairness on taxpayer compliance*. Advances in Accounting, *34*, 17–26. https://doi.org/10.1016/j.adiac.2016.07.001

Kaiser, H. (1970). *A second generation little jiffy*. Psychometrika, *35*(4), 401–415. https://doi.org/10.1007/BF02291817

Kastlunger, B., Lozza, E., Kirchler, E., & Schabmann, A. (2013). *Powerful authorities and trusting citizens: The slippery slope framework and tax compliance in Italy*. Journal of Economic Psychology, *34*, 36–45. https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.11.007

Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge University Press.

Kirchler, E., & Wahl, I. (2010). *Tax Compliance Inventory TAX-I: Designing an inventory for surveys of tax compliance*. Journal of Economic Psychology, *31*(3), 331–346. https://doi.org/10.1016/j.joep.2010.01.002

Kuziemko, I., Norton, M., Saez, E., & Stantcheva, S. (2015). *How elastic are preferences for redistribution? Evidence from randomized survey experiments*. The American Economic Review, *105*(4), 1478–1508. https://doi.org/10.1257/aer.20130360

Lamberton, C., De Neve, J.-E., & Norton, M. (2018). *The power of voice in stimulating morality: Eliciting taxpayer preferences increases tax compliance*. Journal of Consumer Psychology, *28*(2), 310–328. https://doi.org/10.1002/jcpy.1022

Maco, M., & Kwon, J. (2024). *Fostering pro-environmental behavior at work: A self-determination theory perspective*. Business Ethics, the Environment & Responsibility. https://doi.org/10.1111/beer.12665

Markland, D., & Tobin, V. (2004). *A Modification to the Behavioural Regulation in Exercise Questionnaire to Include an Assessment of Amotivation*. Journal of Sport & Exercise Psychology, *26*(2), 191–196. https://doi.org/10.1123/jsep.26.2.191

McKerchar, M., Bloomquist, K., & Pope, J. (2013). *Indicators of tax morale: An exploratory study*. eJournal of Tax Research, *11*(1), 5–22.

Muehlbacher, S., Kirchler, E., & Schwarzenberger, H. (2011). *Voluntary versus enforced tax compliance: Empirical evidence for the "slippery slope" framework*. European Journal of Law and Economics, *32*(1), 89–97. https://doi.org/10.1007/s10657-011-9236-9

Ng, J., Ntoumanis, N., Thøgersen-Ntoumani, C., Deci, E., Ryan, R., Duda, J., & Williams, G. (2012). *Self-determination theory applied to health contexts: A meta-analysis*. Perspectives on Psychological Science, *7*(4), 325–340. https://doi.org/10.1177/1745691612447309

Ntoumanis, N., & Standage, M. (2009). *Morality in sport: A self-determination theory perspective*. Journal of Applied Sport Psychology, *21*(4), 365–380. https://doi.org/10.1080/10413200903036040

Ntoumanis, N., Ng, J., Prestwich, A., Quested, E., Hancox, J., Thøgersen-Ntoumani, C., Deci, E. L., Ryan, R., Lonsdale, C., & Williams, G. (2021). *A meta-analysis of self-determination theory-informed intervention studies in the health domain: Effects on motivation, health behavior, physical, and psychological health*. Health Psychology Review, *15*(2), 214–244. https://doi.org/10.1080/17437199.2020.1718529

Oishi, S., Kushlev, K., & Schimmack, U. (2018). *Progressive taxation, income inequality, and happiness*. The American Psychologist, *73*(2), 157–168. https://doi.org/10.1037/amp0000166

Oishi, S., Schimmack, U., & Diener, E. (2012). *Progressive taxation and the subjective well-being of nations*. Psychological Science, *23*(1), 86–92. https://doi.org/10.1177/0956797611420882

Peetz, J., & Milyavskaya, M. (2021). *A self-determination theory approach to predicting daily prosocial behavior*. Motivation and Emotion, *45*(5), 617–630. https://doi.org/10.1007/s11031-021-09902-5

Pelletier, L., & Rocchi, M. (2023). *Organismic integration theory: A theory of regulatory styles, internalization, integration, and human functioning in society*. In R., Ryan (Ed.), The Oxford Handbook of Self-Determination Theory (pp. 53–83). Oxford Academic. https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780197600047.013.4

Pelletier, L., Tuson, K., Green-Demers, I., Noels, K., & Beaton, A. (1998). *Why are you doing things for the environment? The motivation toward the environment scale (MTES)*. Journal of Applied Social Psychology, *28*(5), 437–468. https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1998.tb01714.x

Prichard, W. (2022). *Unpacking 'tax morale': Distinguishing between conditional and unconditional views of tax compliance*. The Institute of Development Studies and Partner Organisations. Report. https://hdl.handle.net/20.500.12413/17627

Ryan, R., & Deci, E. (2017). *Self-determination theory: Basic psychological needs in motivation, development, and wellness*. Guilford Press.

Ryan, R., & La Guardia, J. (2000). *What is being optimized? Self-determination theory and basic psychological needs*. In S. Qualls & N. Abeles (Ed.), Psychology and the aging revolution: How we adapt to longer life (pp. 145–172). American Psychological Association. https://doi.org/10.1037/10363-008

Salvador Casara, B., Filippi, S., Suitner, C., Dollani, E., & Maass, A. (2023). *Tax the élites! The role of economic inequality and conspiracy beliefs on attitudes towards taxes and redistribution intentions*. The British Journal of Social Psychology, *62*(1), 104–118. https://doi.org/10.1111/bjso.12555

Standage, M., Sebire, S., & Loney, T. (2008). *Does exercise motivation predict engagement in objectively assessed bouts of moderate-intensity exercise?: A self-determination theory perspective*. Journal of Sport and Exercise Psychology, *30*(4), 337–352. https://doi.org/10.1123/jsep.30.4.337

Tabachnick, B., & Fidell, L. (2007). *Using multivariate statistics* (5th ed.). Allyn & Bacon.

Tanjitpiyanond, P., Jetten, J., & Peters, K. (2022). *How economic inequality shapes social class stereotyping*. Journal of Experimental Social Psychology, *98*. https://doi.org/10.1016/j.jesp.2021.104248

Tang, M., Wang, D., & Guerrien, A. (2020). *A systematic review and meta-analysis on basic psychological need satisfaction, motivation, and well-being in later life: Contributions of self-determination theory*. PsyCh Journal, *9*(1), *5*–33. https://doi.org/10.1002/pchj.293

Thornton, E., Aknin, L., Branscombe, N., Helliwell, J., & Levaggi, R. (2019). *Prosocial perceptions of taxation predict support for taxes*. Plos One, *14*(11). https://doi.org/10.1371/journal.pone.0225730

Torgler, B., Demir, I., Macintyre, A., & Schaffner, M. (2008). *Causes and consequences of tax morale: An empirical investigation*. Economic Analysis and Policy, *38*(2), 313–339. https://doi.org/10.1016/S0313-5926(08)50023-3

Torgler, B., & Schaltegger, C. (2005). *Tax amnesties and political participation*. Public Finance Review, *33*(3), 403–431. https://doi.org/10.1177/1091142105275438

Vallerand, R., Pelletier, L., Blais, M., Briere, N., Senecal, C., & Vallieres, E. (1992). *The Academic Motivation Scale: A Measure of Intrinsic, Extrinsic, and Amotivation in Education*. Educational and Psychological Measurement, *52*(4), 1003-1017. https://doi-org/10.1177/0013164492052004025

Van den Broeck, A., Ferris, D., Chang, C.-H., & Rosen, C. (2016). *A review of self-determination theory's basic psychological needs at work*. Journal of Management, *42*(5), 1195–1229. https://doi.org/10.1177/0149206316632058

van Dijke, M., Gobena, L., & Verboon, P. (2019). *Make me want to pay. A three-way interaction between procedural justice, distributive justice, and power on voluntary tax compliance*. Frontiers in Psychology, 10. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.01632

Vansteenkiste, M., Bart, S., & Ryan, R. (2023). *Basic psychological needs theory: A conceptual and empirical review of key criteria*. In R. Ryan (Ed.), The Oxford Handbook of self-determination theory (pp. 84–123). Oxford Academic. https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780197600047.013.5

Vansteenkiste, M., & Ryan, R. (2013). *On psychological growth and vulnerability: Basic psychological need satisfaction and need frustration as a unifying principle*. Journal of Psychotherapy Integration, *23*(3), 263–280. https://doi.org/10.1037/a0032359

Vansteenkiste, M., Ryan, R., & Soenens, B. (2020). *Basic psychological need theory: Advancements, critical themes, and future directions*. Motivation and Emotion, *44*(1), 1–31. https://doi.org/10.1007/s11031-019-09818-1

Verboon, P., & van Dijke, M. (2007). *A self-interest analysis of justice and tax compliance: How distributive justice moderates the effect of outcome favorability*. Journal of Economic Psychology, *28*(6), 704–727. https://doi.org/10.1016/j.joep.2007.09.004

Wenzel, M. (2002). *The impact of outcome orientation and justice concerns on tax compliance: The role of taxpayers' identity*. Journal of Applied Psychology, *87*(4), 629–645. https://doi.org/10.1037/0021-9010.87.4.629

Wray-Lake, L., DeHaan, C., Shubert, J., & Ryan, R. (2019). *Examining links from civic engagement to daily well-being from a self-determination theory perspective*. The Journal of Positive Psychology, *14*(2), 166–177. https://doi.org/10.1080/17439760.2017.1388432

Annexe 1

Exemple de questionnaire semi-structuré pour les groupes de discussion

Structure souhaitée :

- Question d'introduction (1 question)
- Question de transition (1 question)
- Questions clés (4-6 questions)
- Question de clôture (1-2 questions)

1. Décrivez en une image ou un mot ce que représente pour vous le paiement des impôts (un symbole, un objet, une anecdote) et pourquoi?

2. Selon vous, à quoi sert-il de payer des impôts (impôts tirés sur votre paie/revenu)?

3. Selon vous, est-ce que vos impôts (impôts tirés sur votre paie/revenu) sont utilisés de manière juste et efficace? Pourquoi?

4. Qu'est-ce qui influence votre décision de payer ou non vos impôts (p. ex. valeurs, convictions, réalité socioéconomique, etc.)? :

    a) Qu'est-ce qui influence positivement votre motivation à payer vos impôts?
    b) Qu'est-ce qui influence négativement votre motivation à payer vos impôts?

5. Quels changements opérés au sein de la société (p. ex. infrastructure, services publics, gouvernement, justice, etc.) vous motiveraient davantage à vouloir payer vos impôts?

6. Comment percevez-vous les individus qui ne paient pas leurs impôts (évasion ou évitement fiscal)? Est-ce une faute grave ou non et pourquoi?

7. Que ressentez-vous lorsque vous effectuez votre déclaration fiscale ou constatez une déduction sur votre paie servant à payer vos impôts (sentiment du devoir accompli, frustration, satisfaction, injustice, indifférence, etc.) et pourquoi?

8. Comment votre perception relative à l'importance de payer des impôts a-t-elle évolué depuis le début de la discussion?

9. Avant de conclure l'entrevue, auriez-vous d'autres points, commentaires ou questions à ajouter?

Annexe 2

Échelle de mesure de la motivation à payer des impôts en français – version préliminaire

Pourquoi payez-vous ou paieriez-vous votre impôt sur le revenu ?

Tout à fait en désaccord	En désaccord	Plutôt en désaccord	Ni en accord ni en désaccord	Plutôt en accord	En accord	Tout à fait en accord
1	2	3	4	5	6	7

	Items
Intrinsèque 1	Parce que je trouve cela agréable
Intrinsèque 2	Parce que je trouve stimulant de payer mes impôts sur le revenu
Intrinsèque 3	Parce que j'aime le faire
Intrinsèque 4	Parce que j'éprouve du plaisir à payer mes impôts
Identifiée 1	Parce que c'est une bonne idée de contribuer à la société
Identifiée 2	Parce que cela me semble indissociable du fait de prendre soin de la société
Identifiée 3	Parce que j'éprouve du plaisir à améliorer la société
Identifiée 4	Parce que j'éprouve du plaisir à contribuer à la société
Identifiée 5	Parce que je crois en l'importance de payer avec honnêteté pour les services que le gouvernement me fournit
Introjectée 1	Parce que je serais embarrassé si je ne le faisais pas
Introjectée 2	Parce que sinon, j'aurais honte de moi
Introjectée 3	Parce que je m'en voudrais si je ne le faisais pas
Introjectée 4	Parce que sinon, je me sentirais coupable si je ne le faisais pas
Extrinsèque 1	Parce que les autres (p. ex. le gouvernement, mes collègues, ma famille, mes amis, etc.) exercent de la pression sur moi
Extrinsèque 2	Parce que je me sens menacé à la possibilité de recevoir une amende
Extrinsèque 3	Parce que lorsque je reçois une notification des autorités fiscales, je le perçois comme une menace ou un avertissement
Extrinsèque 4	Parce que je n'ai pas le choix; les autres (p. ex. le gouvernement, mes collègues, ma famille, mes amis, etc.) m'y obligent
Démotivation 1	Je ne sais pas pourquoi : je ne vois pas en quoi mes efforts sont utiles
Démotivation 2	Je ne sais pas pourquoi : je ne vois pas ce que cela m'apporte
Démotivation 3	Je ne sais pas pourquoi je paie de l'impôt sur le revenu; cela ne sert à rien
Démotivation 4	Je ne sais pas pourquoi : j'ai l'impression de gaspiller mon argent

Annexe 3

Antécédents de la conformité fiscale – mesures utilisées

Conformité fiscale. L'inventaire de conformité fiscale (TAX-I) de Kirchler et Wahl (2010) a été utilisé pour mesurer la conformité fiscale volontaire (α = 0,925), la conformité fiscale contrainte (α = 0,871), l'évitement fiscal (α = 0,815) et l'évasion fiscale (α = 0,936). Les items étaient évalués sur une échelle de 1 (« totalement en désaccord ») à 7 (« tout à fait d'accord ») pour la conformité volontaire et la conformité forcée. Les items relatifs à l'évitement et à l'évasion fiscale étaient évalués sur une échelle de 1 (« très improbable ») à 7 (« très probable »).

Exemples d'items pour conformité fiscal volontaire :

- When I pay my taxes as required by the regulations, I do so without spending a long time thinking how I could reduce them
- When I pay my taxes as required by the regulations, I do so because to me it's obvious that this is what you do

Besoins psychologiques fondamentaux. L'échelle de satisfaction (α = 0,961) et de frustration (α = 0,880) des besoins psychologiques de Chen et al. (2015) a été utilisée pour mesurer la satisfaction et la frustration des besoins d'autonomie, de compétence et d'affiliation. Les items ont été adaptés au contexte des obligations fiscales et évalués sur une échelle de 1 (« fortement en désaccord ») à 7 (« fortement d'accord »).

Exemples d'items pour satisfaction des besoins psychologiques :

- When I pay or think about paying my income tax, I feel a sense of choice and freedom
- When I pay or think about paying my income tax, I feel close and connected with other people who value contributing through taxes

Mesure de la confiance envers le gouvernement. La mesure de la confiance envers le gouvernement de Burns et al. (2023) a été utilisée afin d'évaluer les dimensions clés de la confiance envers les autorités publiques (α = 0,963). Les items étaient évalués sur une échelle de 1 (« fortement en désaccord ») à 7 (« fortement d'accord »).

Exemples d'items pour confiance envers le gouvernement :

- The government carries out its duties very well
- If citizens need help, the government will do its best to help them

Justice procédurale. Les travaux de Wenzel (2002) sur la justice et la conformité fiscale ont été mobilisés afin de mesurer la justice procédurale, en étant adaptés au contexte de la présente étude (α = 0,965). Les items étaient évalués sur une échelle de 1 (« fortement en désaccord ») à 7 (« fortement d'accord »).

Exemples d'items pour la justice procédurale :

- The government considers the concerns of average citizens when making decisions
- The government cares about the position of taxpayers

Justice distributive. La justice distributive a été évaluée à partir des travaux de Verboon et van Dijke (2007) portant sur l'intérêt personnel, la justice et la conformité fiscale (α = 0,643). Les items étaient évalués sur une échelle de 1 (« fortement en désaccord ») à 7 (« fortement d'accord »).

Exemples d'items pour la justice distributive :

- The use I make of all kinds of social services reflects in a proper way the taxes I pay
- Some groups in society benefit more from the tax system than I do

Pouvoir des autorités fiscales. Le pouvoir des autorités fiscales a été mesuré à l'aide des items de van Dijke et al. (2019), eux-mêmes basés sur les travaux de Kastlunger et al. (2013) concernant la conformité fiscale et le cadre de la pente glissante (α = 0,882). Les items étaient évalués sur une échelle de 1 (« fortement en désaccord ») à 7 (« fortement d'accord »).

Exemples d'items pour le pouvoir des autorités fiscales :

- Tax evasion is detected in a high percentage of the cases
- The government combat tax crimes in an efficient way

Perception prosociale. Les travaux de Thornton et al. (2019) portant sur le rôle prédictif de la perception prosociale et du soutien aux obligations fiscales ont été utilisés pour mesurer cet antécédent (α = 0,943). Les items ont été adaptés au contexte de la présente étude et évalués sur une échelle allant de 1 (« fortement en désaccord ») à 7 (« fortement d'accord »).

Exemples d'items pour la perception prosociale :

- I am aware of the ways in which paying taxes is benefiting my society
- I feel that I can have a positive impact on my society through paying taxes