



HAL
open science

Recentrage du cadre comptable, durcissement de l'environnement fiscal et persistance de la gestion des données comptables : Une étude du comportement des Petites et Moyennes Entreprises camerounaises

Alexis Ngantchou

► **To cite this version:**

Alexis Ngantchou. Recentrage du cadre comptable, durcissement de l'environnement fiscal et persistance de la gestion des données comptables : Une étude du comportement des Petites et Moyennes Entreprises camerounaises. LA COMPTABILITE, LE CONTRÔLE ET L'AUDIT ENTRE CHANGEMENT ET STABILITE, May 2008, France. pp.CD Rom. halshs-00525819

HAL Id: halshs-00525819

<https://shs.hal.science/halshs-00525819>

Submitted on 12 Oct 2010

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

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

Recentrage du cadre comptable, durcissement de l'environnement fiscal et persistance de la gestion des données comptables :

Une étude du comportement des Petites et Moyennes Entreprises camerounaises

Résumé :

Dans cette communication, nous postulons l'hypothèse de la manipulation des données comptables comme stratégie de contournement adoptée par les PME dans un environnement fiscal répressif. Par rapport à l'environnement spécifique des PME camerounaises présenté, l'étude se situe quelques années après l'adoption d'un nouveau cadre comptable, en l'occurrence le système comptable OHADA. Deux conclusions importantes méritent d'être immédiatement présentées. En premier lieu et conformément aux prédictions de Watts et Zimmerman, la taille est un facteur susceptible de favoriser l'instrumentalisation des données comptables. En second lieu, le type d'activité exercé conditionne la capacité à manipuler les données.

Mots clés : Aménagement du cadre comptable – Durcissement de l'environnement fiscal – instrumentalisation des données comptables - PME

Abstract :

This communication is based on the main idea that manipulation of accounting data can be used as surviving strategy by small firms facing a repressive fiscal context. In relation with the particular case of Cameroon where empirical observations have been realised, two main conclusions need to be recall immediately. Firstly, as suggested by Watts and Zimmerman, the size can create incentive to manipulate accounting data. Secondly, the type of activity sometimes contribute to accounting data manipulation

Keywords : Accounting framework Readjustment – Hardening of fiscal environment – Accounting data manipulation – Small and medium sized enterprise.

Introduction

Traditionnellement, la problématique de la survie des organisations économiques relève du corpus sur la stratégie d'entreprise. On admet alors que l'environnement est source de menaces et d'opportunités et que l'entreprise dispose en propre de forces et de faiblesses ; la matrice de jeu obtenue par croisement des menaces et des opportunités

d'une part et des forces et des faiblesses d'autre part, suggère un «positionnement stratégique » pour l'organisation.

Ce cadre d'analyse essentiellement basé sur les paramètres du marché a fait l'objet de contributions diverses prenant parfois en compte la dimension ou la taille des entreprises (voir par exemple Silvestre et Goujet, 1996). Très rarement cependant, le système d'information comptable a été envisagé comme outil stratégique. Pourtant, il paraît de notre point de vue enrichissant d'intégrer à l'analyse stratégique en contexte PME notamment, le poids des facteurs institutionnels comme celui des prélèvements obligatoires et les choix comptables opérés en vue de réduire un transfert excessif de richesse, là où la pression fiscale est forte. A la suite de Watts et Zimmerman (1990) qui considèrent la taille des entreprises comme un facteur favorable à la gestion des données comptables, et parce qu'elle peut être un outil aux mains du dirigeant-proprétaire de la PME pour réduire le risque de transfert des richesses de l'entreprises vers l'Etat, la gestion des données comptables en contexte PME apparaît comme un thème de recherche plus pertinent qu'en contexte managérial.

Dans la littérature comptable, les objectifs stratégiques visés par la gestion des données comptables sont nombreux mais restent dans la plupart des cas sous-tendu par l'asymétrie d'information en contexte managérial (Stolowy et Breton, 2003). En contexte PME, on s'accorde généralement sur le fait que le caractère « fermé » du capital rend cette forme d'organisation paradoxalement plus opaque que l'entreprise managériale. Cette caractéristique de la PME qui semble en contradiction avec la théorie positive de l'agence (Jensen et Meckling, 1976) est cependant intéressante pour tester l'hypothèse de la manipulation des données comptables. En effet, sous l'hypothèse selon laquelle les agents cherchent à maximiser avant tout et à tous prix leur fonction-objectif personnelle, le propriétaire-dirigeant sera naturellement porté vers les méthodes comptables qui limitent le transfert des richesses vers les outsiders.

Cette communication propose à juste titre, une évaluation du comportement des PME en matière de production et de communication de l'information comptable. Il ambitionne de montrer que dans un contexte fiscal répressif, l'instrumentalisation des données comptables peut constituer une option stratégique visant à contourner le paiement des impôts. Si l'hypothèse implicite ainsi formulée est en rupture avec la plupart des travaux en théorie comptable positive, qui doit-on le rappeler, retiennent le marché financier comme principal destinataire de l'information comptable (Colasse, 2000; Casta, 2000), cette hypothèse n'est cependant pas dénuée de sens : dans le contexte de l'Afrique Subsaharienne où les marchés boursiers sont encore dans une phase de balbutiement et où, le système bancaire est assez sévère à l'égard des petites entreprises (Hernandez, 1997), l'hypothèse de l'instrumentalisation des données comptables telle que envisagée par Watts et Zimmerman (1978 et 1990), ne présente de réalisme que du point de vue d'une comptabilité fiscale au sens de Collette et Richard (2002).

Nous postulons par conséquent l'hypothèse intuitive de l'instrumentalisation des données comptables comme outil stratégique de survie face à une administration fiscale prédatrice.

Dans la mesure où l'étude se situe au prolongement de la réforme comptable intervenue au début de l'actuelle décennie en Afrique Subsaharienne Francophone, une dimension implicite du papier est l'évaluation de la capacité du nouveau cadre comptable à réduire le gap informationnel entre partie, là où les contrats servent de mode de régulation et où les données comptables servent d'éléments pour l'évaluation de ces contrats. La question qui émerge en propre est donc de savoir si les nouvelles règles

comptables instaurées par le législateur de l'OHADA¹ peuvent dans tous les cas garantir la qualité des informations comptables.

La première section présente les mutations institutionnelles intervenues ces dernières années dans l'environnement de la PME camerounaise : au plan comptable l'adoption du droit comptable OHADA a en effet permis en faveur des PME, une différenciation dans l'organisation de la collecte des données comptables et dans la publication des états financiers ; ce qui est censé garantir en théorie, une plus grande transparence à l'égard des tiers. De manière parallèle, les impératifs de réformes économiques ont induit un environnement fiscal sévère qui à l'inverse, oblige à développer des stratégies de contournement, dans une perspective de minimisation du risque de transfert des richesses au profit de l'Etat. Une hypothèse intuitive est dès lors que la manipulation des données comptables peut constituer une alternative « salubre » dans ce contexte où la survie de la PME dépend crucialement du choix entre transparence et opacité. Dans la deuxième section, nous décrivons le cadre théorique retenue pour la validation de cette hypothèse. La troisième section présente les détails d'ordre méthodologique tandis que les principaux résultats sont résumés à la quatrième section.

1 – Mutations de l'environnement comptable et fiscal et pertinence de l'hypothèse de gestion des données comptables en contexte PME camerounais

1.1 – Les principales innovations introduites par le Système comptables OHADA

L'histoire des cadres conceptuels comptables est intimement liée au besoin qu'il y a à un moment donné, d'adapter la qualité des informations comptables aux attentes des utilisateurs. Ainsi, la crise de 1929 marqua en son temps un tournant décisif dans l'histoire comptable des Etats-Unis. En particulier c'est à cette date que l'on doit situer la naissance du référentiel comptable nord-américain et la mise sur pied des organismes en charge de la surveillance de la qualité des données comptables publiées telle que la SEC² (Gaffikin, 2007).

Le recentrage au début de l'actuelle décennie du cadre réglementaire comptable en Afrique noire francophone et plus particulièrement au sein de l'espace OHADA, n'échappe guère au constat précédent. Il s'agissait avant tout de mettre en place des règles communes en matière de collecte des données comptables et de présentation des états financiers, dans un contexte marqué par la formation de vastes ensembles économiques et surtout par le décloisonnement des marchés financiers.

L'adoption de ce nouveau cadre réglementaire s'inscrit alors dans une double perspective : celle de l'adaptation à la dynamique comptable internationale (1.1.1) et ensuite, celle de l'adaptation à un environnement international mais surtout national où les PME constituent parfois les acteurs les plus importants du système productif (1.1.2).

1.1.1 – L'arrimage du cadre réglementaire à la dynamique comptable internationale

Un fait dominant de l'environnement comptable depuis 1973, est la quête de normes comptables applicables in globo. En dépit de nombreuses difficultés dues à la

¹ Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires

² La Security Exchange Commission

divergence de vue entre les tenants du cadre conceptuel du FASB³ et ceux des normes de l'IASB⁴, l'adoption de la 4^{ème} directive européenne en 1978 et plus récemment la mise en application de la 7^{ème} directive, apparaissent comme une évolution décisive dans la mesure où ces deux directives ont induit des ajustements comptables opportuns. C'est notamment dans cette logique que doit se situer par exemple, les réformes comptables successives en France, de 1982, puis celle de 1999.

La réforme du cadre comptable en contexte OHADA ne doit pas être envisagée en dehors de cette dynamique. En effet, le premier thème traité par le législateur se rapporte aux « comptes personnels », tandis que le deuxième thème majeur est relatif aux « comptes consolidés ». La relation entre les règles de tenu des « comptes personnels » et la 4^{ème} directive d'une part, et la convergence du contenu entre les règles de présentation des « comptes consolidés » et la 7^{ème} directive d'autre part, confirment la démarche du législateur quant à sa volonté de transposer en contexte africain, les règles comptables internationales ou du moins continentales.

Un rapprochement des principes comptables permet par ailleurs de bien marquer cette volonté d'arrimage du droit comptable de l'OHADA aux normes internationales (voir tableau comparatif ci-dessous).

Tableau 1 : Principes comptables de l'OHADA et principes de l'IASB.

Principes	IASB: cadre conceptuel et	SYSCO ⁵
-----------	---------------------------	--------------------

³ Pour Financial Accounting Standards Board

⁴ International Accounting Standards Board

⁵ Pour Système Comptable Ohada

	norme n° 1	
<i>Entité</i>	Implicite	Implicite
<i>Continuité d'exploitation</i>	Norme n°1, §7	Art 16; Art.35; Art.39; Art.42
<i>Comptabilisation des Engagements et séparation des exercices</i>	Norme n°1, §7	Art. 49; Art.52-53; Art 56; art.59-61; Art.97
<i>Permanence des méthodes</i>	Cadre conceptuel §39 Norme n°1, §9	Art.9; Art. 40-41
<i>Prééminence de la Substance sur la forme</i>	Évoquée à propos de la fiabilité (cadre conceptuel §35) (Norme n°1, §9)	Art. 6 (implicite)
<i>Coût historique</i>	Non précisé	Art. 35
<i>Prudence</i>	Évoquée à propos de la fiabilité (cadre conceptuel §37) (Norme n°1, §9)	Art. 3; Art. 6; Art.35-36; Art.54; Art.65
<i>Exhaustivité</i>	Évoquée à propos de la fiabilité (cadre conceptuel §38)	Art. 15
<i>Non compensation</i>	Non précisé	Art.34 (2)
<i>Intangibilité du bilan d'ouverture</i>	Non précisé	Art.34 (1)
<i>Importance significative</i>	Évoquée à propos de la pertinence (Cadre conceptuel §29) (Norme 1, §9)	Evoqué à propos du retraitement des opérations de crédit bail

Ce tableau met en évidence la convergence des principes comptables entre le système comptable OHADA et les normes internationales. Au-delà de cette convergence au niveau des principes comptables, une innovation importante est le critère de classification des charges et des produits. En effet le passage d'une grille de classification des éléments du compte de résultat suivant la logique « Exploitation/Hors exploitation » ayant prévalu à l'ère du plan OCAM⁶, à une logique d'analyse des charges et des produits basée sur le caractère « Ordinaire ou Hors activité ordinaire », marque une rupture par rapport au plan OCAM ainsi qu'un rapprochement décisif vers l'article 30 de la 4^{ème} directive européenne. Cette évolution doit également être perçue comme une option du législateur en faveur de la comptabilité financière c'est-à-dire d'une comptabilité tournée vers le marché financier et ceci, au détriment des autres destinataires des données comptables.

L'effet final attendu du recentrage du cadre comptable est la qualité de l'information comptable. L'article 6 du droit comptable OHADA stipule ainsi que « les informations doivent être présentées et communiquées clairement sans intention de

⁶ Pour Organisation Commune Africaine et Mauricienne. Adopté vers la fin des années 1960, le plan comptable OCAM devait être appliqué dans 17 Etats ; mais il ne le fut réellement que dans 10 Etats. Ce plan a été remplacé au début de l'actuelle décennie. Pour un aperçu de cet ancien plan comptable voir Pérochon C. (2000), « Normalisation comptable francophone », in Colasse B. (Sous la direction de) *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, pp 905-930.

dissimuler la réalité derrière l'apparence ». Pour cela, les préparateurs des données comptables doivent veiller à la régularité et à la sincérité des informations. Cette double exigence suppose « une description adéquate, loyale, claire, précise et complète des événements » se rapportant à l'entité pour un exercice précis (Article 9). D'un point de vue analytique, l'obligation de régularité et de sincérité imposée par le législateur vise à neutraliser les comportements opportunistes. Matériellement, les préparateurs des données comptables doivent justifier les écritures par des pièces datées, susceptibles de servir de moyens de preuve (Article 17.3).

Si une préoccupation forte du législateur du droit comptable OHADA est la comparaison spatiale et temporelle de la performance des entités, il n'en demeure pas moins que le souci d'une comptabilité tournée vers le marché l'emporte au regard de la perspective donnée aux états de synthèse. Certes l'article 14 précise que la comptabilité des événements doit permettre de mesurer les droits et les obligations des partenaires de l'entreprise. Mais la logique qui sous tend la présentation du bilan trahit une fois de plus, l'orientation forte du législateur OHADA en faveur d'une comptabilité financière⁷. Il convient à juste titre de rappeler qu'il existe au moins deux perspectives pour la présentation du bilan : la perspective patrimoniale et la perspective économique. Le bilan patrimonial s'inscrit dans une logique de solvabilité puisqu'il permet de rendre directement compte des avoirs et des dettes. Ce type de bilan sied en particulier dans une économie où la banque par opposition à la bourse de valeur, joue un rôle majeur (Collette et Richard, 2002). A l'inverse, le bilan économique repose sur la volonté implicite de rendre compte de l'efficacité des ressources investies. Cette option de présentation est surtout adaptée à une économie de marché⁸. La logique dominante de présentation du bilan OHADA est celle d'une économie de marché : le cadre réglementaire ambitionne donc de favoriser à terme l'insertion facile des entreprises à dynamique internationale des capitaux.

Dans la mesure où la qualité des informations comptables joue avant tout un rôle décisif pour le marché financier et que pour l'essentiel, les unités de production en contexte OHADA sont des PME, la différenciation des règles comptables est également apparue comme un centre d'intérêt important pour le législateur.

1.1.2 – La prise en compte des PME par la différenciation des règles d'organisation comptable et de présentation des états de synthèse.

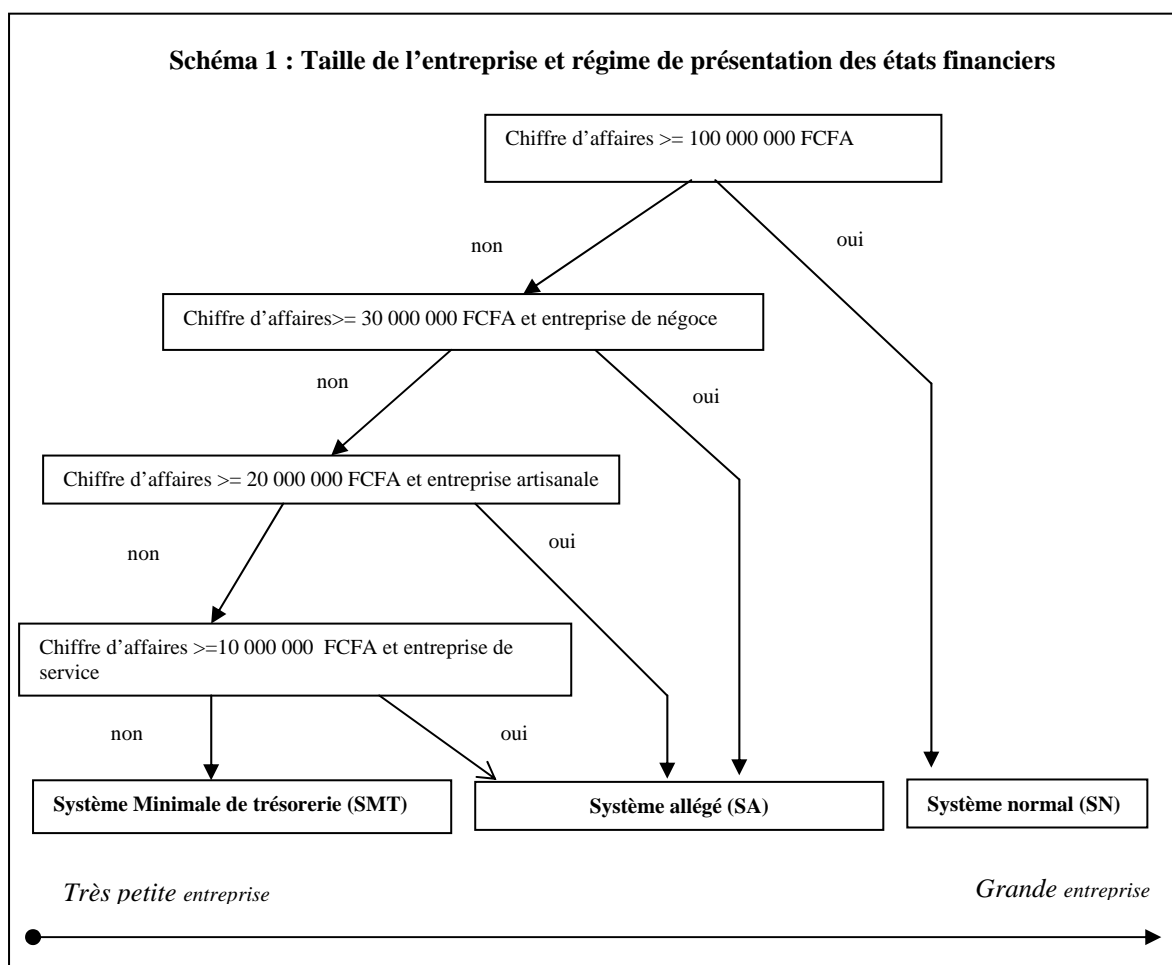
Une thématique récurrente en matière de normalisation comptable est celle de la différenciation. A l'idée que les normes comptables identiques doivent être appliquées à toutes les entités si l'on veut restituer une image fidèle, s'oppose l'idée selon laquelle, les PME doivent être dispensées des exigences de certaines normes qui sont indûment pesants pour elles ; de même l'on soutient que la spécificité des PME impliquerait au plan comptable une normalisation spécifique.

Les obligations du SYSCO en matière de présentation des états financiers constituent un critère net de démarcation entre la « très petite entreprise » et la « grande

⁷ Colette et Richard (2000) distinguent plusieurs formes de comptabilité en fonction du destinataire présumé de l'information comptable. La comptabilité générale par exemple a pour ambition de produire des informations pour un public très diversifié tandis que la comptabilité financière est expressément tournée vers les attentes des investisseurs.

⁸ On peut rappeler à titre d'exemple, le contenu du premier principe du cadre conceptuel du FASB aux Etats-Unis qui précise notamment que : « *Financial reporting should provide information that is useful to present and potential investors and creditors and other users in making rational investment, credit, and similar decisions* ».

entreprise ». Il y a lieu de noter aussi que le seuil quantitatif retenu par le législateur dépend de la nature ou du secteur d'activité de l'entité ainsi que le suggère le schéma immédiat.



Le système minimal de trésorerie constitue (SMT) le régime comptable de la « très petite entreprise ». Les entreprises éligibles à ce système sont les entreprises réalisant un chiffre d'affaires résiduel. Pour les entreprises de services, le chiffre d'affaires est perçu comme résiduel lorsqu'il est inférieur à dix millions de francs CFA (1euro = 656 fca environ) ; ce seuil de significativité est porté à 20 000 000 francs CFA pour les entreprises artisanales et à 30 000 000 francs CFA pour les entreprises de négoce. Dans chacun des cas de figure, l'unique état comptable exigé est un état des dépenses et de recettes.

Le Système Minimal de Trésorerie est à l'antipode du Système Normal (SN) qu'on doit comprendre comme étant le régime de la « grande entreprise ». Les entreprises éligibles (naturellement ou par option) à ce régime doivent produire un jeu très complet d'états financiers et comptables et en particulier, un Bilan, un Compte de résultat, le Tableau Financier des Ressources et des Emplois (TAFIRE) ainsi qu'un Etat qualitatif contenant les informations non quantifiables, mais décisives à l'interprétation des données comptables. Le Système Allégé (SA) de présentation des états financiers apparaît comme le système des entreprises intermédiaires ou moyennes.

Kamdem (2004) a proposé une relecture de ces différents systèmes de tenu des livres comptables. La construction proposée conduit à assimiler la logique sous-jacente du système minimal de trésorerie à celle d'une comptabilité de caisse, tandis que la logique de la comptabilité d'engagement sous-tendrait le système allégé (SA) et le système normal (SN) de présentation des états de synthèse comptable.

Dans une perspective d'appréciation de la pertinence des données comptables, le système normal constitue un système avancé comparativement au système minimal de trésorerie et au système allégé. Si le système minimal sied dans le cas d'une entreprise ne disposant d'un volume d'activité dense ou de ressources suffisantes pour mettre sur pied un système d'information comptable bien formalisé, il a comme lacune de ne pas permettre une analyse immédiate de la rentabilité. En effet, la nature de l'état à produire (dépenses et recettes) suggère davantage une visibilité du niveau de trésorerie et donc de la solvabilité de l'entité.

1.2 – L'évolution de l'environnement fiscal des PME camerounaises : l'émergence de la nécessité pour les PME à gérer les données comptables

Suivant une perspective historique, l'environnement des PME camerounaises connaît deux phases majeures d'ailleurs en rapport avec l'histoire économique de ce pays : dans les années 1960 et 1970, l'urgence de la création d'une base économique et industrielle pour la nation naissante⁹, impose une politique fiscale de faveur visant à promouvoir l'entrepreneuriat national.

Les PME camerounaises bénéficient de manière générale, par le biais d'institutions spécialisées créées à cet effet ou grâce à une politique très volontaire et généreuse de redistribution publique, des surplus générés par le secteur agricole et minier (Essomba, 2004). Le développement des premières PME vise en particulier la substitution des importations et la promotion d'un entrepreneuriat local national.

Au-delà de la création des organismes d'assistance et de financement des PME, Gauthier (1996) relève sur cette période l'existence de nombreuses mesures protectionnistes accompagnées d'une forte intervention publique directe et indirecte. Le Code des investissements mis en place en 1960, institue un régime préférentiel en matière de taxe douanière et prélèvements fiscaux. Ce régime préférentiel consiste notamment en l'application d'un taux global réduit à 5% des droits et taxes à l'importation des équipements. Cette politique qui s'inscrit alors dans une perspective de développement économique à l'échelle globale, bénéficie aux PME sous forme de contrôle de prix et des salaires ou sous forme de subvention et crédit direct.

La fiscalité de faveur mise en place en vue d'encourager l'entrepreneuriat national encore embryonnaire, se traduit parfois par des exemptions totales de taxes et de droits pour une période allant jusqu'à vingt-cinq ans, suivant la zone d'implantation et l'importance stratégique du secteur d'activité.

Jusqu'au milieu des années 1980, les PME au Cameroun évoluent en définitive dans un contexte marqué par une extrême générosité fiscale tandis que les mécanismes de prélèvement obligatoires demeurent sous-tendus par une ferme volonté des pouvoirs publics de protéger et d'encourager les PME. Malgré l'adoption du premier Code Général des Impôts en 1973, la logique des pouvoirs publics est celle des investissements à travers les Codes d'Investissement et non une «logique de prélèvement». Le comportement des PME en matière de production des données comptables ne constitue pas à proprement parler une urgence du moins pour l'administration fiscale. Du point de vue financier, la gestion des PME est en principe centralisé : le Centre d'Assistance aux PME (CAPME) est censé jouer le rôle de conseil auprès de ces unités ne disposant pas de ressources pour acquérir toute l'expertise managériale. Même si Ndjanyou (2001) souligne déjà la production de données comptables fantaisistes en contexte PME camerounais, il n'existe sur cette période aucune étude sérieuse sur la qualité de ces données.

⁹ Comme beaucoup de pays en développement sous administration coloniale, le Cameroun devient un pays indépendant le 1^{er} Janvier 1960.

L'avènement de la crise vers la fin des années 80, a conduit à une réorientation du contenu du code des Investissements et à une reconsidération du Code Général des Impôts. L'effet total de ce double ajustement a été le durcissement de l'environnement fiscal des PME désormais contraintes à faire face à une administration fiscale agressive¹⁰.

A partir du début de la décennie 1990, plusieurs mutations ont en effet marqué l'environnement fiscal des PME au Cameroun. Sous la pression du Fonds Monétaire International et de la Banque Mondiale et face à la chute continue de ses ressources financières essentiellement basées jusqu'alors sur les exportations et les emprunts extérieurs, l'Etat doit trouver de moyens pour financer son budget. C'est dans ce contexte qu'intervient l'institution de la Taxe sur le Chiffre d'Affaires (TCA) qui en réalité a constitué une étape transitoire vers la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA).

L'adoption de la TVA ne doit pas en première lecture être perçue comme un événement contraignant pour les petites entreprises dans la mesure où, la neutralité fiscale unanimement reconnue de cet impôt sur la dépense, a constitué une avancée salubre par rapport aux effets cumulatifs antérieurement induits sur les coûts de sous-traitance des PME par l'Impôt sur le Chiffre d'Affaires Intérieur (ICAI). Cependant, la gestion nécessairement quasi-quotidienne de la TVA, impose un niveau d'expertise et une organisation interne du système d'information comptable, dont ne peut se doter immédiatement la petite entreprise, compte tenu par définition de sa surface financière et de son niveau d'activité.

Cette remarque est un prélude à l'explication du taux élevé de redressement en matière de TVA qu'on soulignera dans la suite de cet article. Bien plus, en raison des incohérences entre le fait générateur de TVA et ses conditions d'exigibilité, les mécanismes de collecte de cet impôt imposent un fonds de roulement fiscal pour faire face aux situations dans lesquelles les assujettis doivent verser l'impôt sans l'avoir au préalable collecté. A partir de l'analyse du cas d'un échantillon de PME camerounaises, Ngantchou (2005) montre ainsi que si la TVA est fiscalement neutre, elle perturbe en revanche l'équilibre financier des petites entreprises.

Le mécanisme de prélèvement de l'impôt sur le revenu connaît également des ajustements peu favorables à l'expansion des PME. D'un environnement où la base de calcul des acomptes en matière d'impôt sur le revenu était constituée par le chiffre d'affaires effectivement réalisé, la PME doit désormais évoluer dans un contexte où les achats donnent lieu à un précompte de 1% valant acompte d'impôt. Une conséquence immédiate liée à ce mécanisme de prélèvement est que l'impôt est perçu sans que la vente ait eu lieu. En d'autre terme, l'exigibilité de l'impôt précède comme en matière de TVA, son existence.

En définitive à partir du début des années 1990, les PME au Cameroun évoluent dans un contexte fiscal agressif et répressif, marqué par des difficultés d'accès aux financements bancaires (Essomba, 2004 ; Wamba et Tchamabé-Djiné, 2002). Nous

¹⁰ A propos, un rapport restreint du Patronat français au Cameroun rédigé de 2005 insiste sur le « zèle » qui caractérise les agents relevant de l'Administration fiscale

postulons en conséquence que dans cet environnement fiscal prédateur et surtout caractérisé par les difficultés d'accès aux ressources financières, les PME ont développé des réflexes visant à minimiser le transfert des richesses à destination de l'administration fiscale.

Du point de vue de la théorie comptable, cette hypothèse est compatible au cadre d'analyse proposé par Watts et Zimmerman (1986 et 1990).

2 – Le cadre théorique de l'étude : La théorie politico contractuelle

Dans un système fiscal déclaratif comme celui du Cameroun, le problème envisagé est réductible à une relation d'agence où l'Etat joue le rôle de principal. D'ailleurs, il n'est pas méthodologiquement incongru d'assimiler ce dernier à un «actionnaire universel», ayant une priorité absolue sur l'affectation des bénéfices. Par exemple en France et au Cameroun, le droit fiscal impose le mécanisme des acomptes qui constitue en réalité une distribution de bénéfices avant terme au profit de la puissance publique (Ngantchou, 2005).

La théorie positive comptable a dès ses origines, insisté de manière générale sur les incitations et les objectifs de la gestion des données comptables. A la suite de Stolowy et Breton (2003), un inventaire des travaux permet dans un premier temps de mettre en évidence l'absence de consensus qui caractérise non seulement le contenu de l'expression, mais également la diversité des gains assignés à la gestion des données comptables (2.1). Cet inventaire révèle que si certaines études retiennent la fiscalité comme motivation à la gestion des données, l'effet taille n'a pas été très tôt une préoccupation forte pour la recherche positive. Ce constat n'est en rien surprenant puisqu'à l'origine, le cadre d'analyse de la recherche positive en comptabilité est le marché doté des propriétés à lui attribuées par la théorie économique néoclassique. Nous rappelons dans un second temps les hypothèses de la théorie politico-contractuelle, qui en situant l'analyse hors marché, apparaît comme un cadre unificateur pour l'étude de l'effet taille et la volonté de contournement des contraintes institutionnelles (2.2).

2.1 – L'ambiguïté caractéristique du contenu la gestion des données comptables et la diversité des objectifs visés

Sans être un phénomène nouveau, le thème général de la gestion des données comptables a bénéficié d'une abondante littérature. Dans une contribution assez récente, Stolowy et Bréton (2003) font remarquer l'absence d'un consensus quant au contenu donné par la littérature à cette expression. Ces auteurs opèrent une démarcation entre la manipulation comptable au sens strict et la comptabilité créative. Cette dernière est la conséquence de la gestion des données comptables c'est à dire d'un mode de traitement de l'écart entre les produits et les charges (*matching*). En partant de l'hypothèse que l'information comptable est produite au profit des investisseurs (ou du marché si l'on préfère), on admet en effet qu'il est possible par le biais d'une manipulation opportune des nombres publiés, d'influencer la perception de l'entreprise. La gestion des données comptables est par exemple assimilable à un jeu reposant sur l'idée qu'à court terme, les bénéfices ultérieurs seront suffisants pour couvrir les charges différées. Ainsi perçue, cette pratique est intimement liée à la comptabilité d'engagement.

Selon Colasse (1995), la comptabilité créative ou imaginative recouvre des pratiques comptables souvent à la limite de la légalité de certaines entreprises qui, se jouant de la réglementation et de la normalisation, cherchent à enjoliver l'image que la comptabilité donne de leur situation et de leurs performances économiques et financières ;

une des formes usuelles de la comptabilité créative est celle généralement qualifiée de «gestion des résultats» (Schipper, 1989 ; DeAngelo et al. 1994 ; Albrecht et Richardson, 1990).

Une conclusion mise en évidence par Stolowy et Bréton (2003) est dès lors que techniquement, les différentes formes de gestion de données comptables sont pour leur substance, une affaire de timing quant à l'enregistrement des charges et des produits.

Les travaux de Copeland (1968) peuvent selon Stolowy et Breton, être considérés comme les premières contributions explicitement consacrées à la gestion des données comptables. Celle-ci est alors définie comme la capacité à augmenter ou à réduire à volonté le résultat net publié. Au sens de Ronen et Sadan (1981), la gestion des données comptables regrouperait les pratiques relatives à la classification des éléments du compte de résultat ; cette pratique selon Black et al. (1998) peut cependant porter également sur la classification des éléments du bilan.

Toutefois, Stolowy et Breton (2003) font remarquer que si à l'époque où Copeland a publié ses recherches, le reclassement des éléments du compte de bilan est une pratique résiduelle comparativement au reclassement des éléments du compte de résultats, elles représentent actuellement un phénomène important.

Au-delà de la multiplicité des thèmes retenus par les diverses contributions et ainsi que le rappellent Stolowy et Breton la gestion des données comptables se fonde toujours sur une conception de la comptabilité en tant qu'instrument de la stratégie générale de l'entreprise ou de ses dirigeants, l'hypothèse sous-jacente étant que les différentes formes de gestion de données comptables effectuées auront tendance à augmenter ou à déplacer les possibilités de transfert de richesses.

Les objectifs pouvant inspirer une gestion des données comptables sont nombreux (voir tableau 2). Toutefois, Morse et Richardson (1983) ont été parmi les premiers auteurs à avoir envisagé la fiscalité comme source de manipulation des données comptables. De nombreux travaux ont alors affirmé l'importance de l'environnement fiscal dans la gestion des données comptables (Scholes et al., 1992 ; Guenther, 1994 ; Maydew, 1997 ; Eilifsen et al., 1999) ou plus généralement, la création d'un avantage fiscal quelconque (Hepworth, 1953).

Tableau 2 – Gains potentiels attribuables à la Gestion des données comptables

Gains recherchés par les dirigeants	Principaux Auteurs
Réduction du coût du capital	Watts et Zimmerman, 1986 ; Dechow et al.,

	1996
Communication de signaux	Ronen et Sadan, 1980
Conservation du poste	Fundenberg et Tirole, 1995
Gestion de la rémunération	Watts et Zimmerman, 1978 ; Ronen et Sadan, 1981 ; Lambert, 1984 ; Healy, 1985 ; Moses, 1987 ; McNichols et Wilson, 1988 ; Brayshaw et Eldin, 1989 ; Fern et al., 1994 ; Gaver et al. 1995 ; Balsam, 1998 ; Guidry et al., 1999
Minimisation de l'impôt sur le revenu	Scholes et al., 1992 ; Guenther, 1994 ; Maydew, 1997 ; Eilifsen et al., 1999
Création d'avantages fiscaux	Hepworth, 1953
Stabilisation des dividendes	Kasanen et al., 1999
Amélioration des relations avec les créanciers, les salariés et les investisseurs	Hepworth, 1953 ; Godfrey et Jones, 1999

Source : Stolowy et Breton (2003)

Un enseignement du tableau ci-dessus est que les contraintes liées au marché boursier constituent les principales sources de gestion des données comptables. Celle-ci peut avoir pour ambition la réduction du coût du capital (Watts et Zimmerman, 1986 ; Dechow et al., 1996), la communication des signaux (Ronen et Sadan, 1980) ou la stabilisation des dividendes (Kasanen et al., 1999). Un autre enseignement est que la gestion de la rémunération des dirigeants (*bonus plan hypothesis*) est l'hypothèse formulée par le plus grand nombre d'auteurs (Watts et Zimmerman, 1986 ; Ronen et Sadan, 1981 ; Lambert, 1984 ; Healy, 1985 ; Guidry et al., 1999).

En revanche les travaux ayant retenue une hypothèse tournée vers la fiscalité ne semblent pas avoir fait l'objet d'une mobilisation aussi importante. On doit néanmoins citer les contributions fondées sur l'hypothèse de minimisation de l'impôt sur le revenu (Scholes et al. 1992 ; Guenther, 1994 ; Maydew, 1997 et Eilifsen et al., 1999) ou la contribution de Hepworth (1953) plus généralement orientée vers la relation entre la gestion des données comptables et l'acquisition d'avantages fiscaux.

Si ailleurs ces objectifs ont donné lieu à de nombreux travaux, leur pertinence doit être nuancée dans le cas particulier de l'espace OHADA¹¹ où en règle générale, les marchés boursiers sont encore dans une phase embryonnaire. En effet, dans la plupart de ces pays, il n'existe guère de marchés boursiers d'envergure tandis que l'élection au financement bancaire reste principalement fondée sur des informations extra-comptables.

Il n'y a pas lieu toutefois de conclure à l'absence d'une gestion de données comptables au sein de cet espace surtout dans un contexte où conformément à une tradition proche du modèle français, l'information produite par les entreprises constitue la *principale base de liquidation des impôts par l'administration fiscale* qui, se substitue alors au marché en tant destinataire principale de l'information comptable et financière.

Ainsi la gestion des données dans l'espace OHADA présente des enjeux différents des travaux actuels qui retiennent pour l'essentiel, le marché financier comme destinataire de l'information comptable et financière. Une telle hypothèse modifie radicalement les

¹¹ Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique. Créée en 1992, cette organisation regroupe sur la base d'une législation commune plusieurs pays de l'Afrique noire, anciennes colonies françaises pour la plupart. Les pays membres ont adopté vers la fin de la dernière décennie, un droit comptable commun.

approches retenues au plan méthodologique depuis les premiers travaux empiriques sur les données comptables (Ball et Brown, 1968 ; Beaver, 1968), ce qui en même temps impose la formulation d'une démarche originale.

2.2 – La théorie politico-contractuelle : un cadre unificateur de l'effet taille et de l'objectif de minimisation des transferts fiscaux

Un des éléments révolutionnaires introduits par Watts et Zimmerman (1978, 1986) est d'avoir déplacé le cadre théorique de la recherche empirique en comptabilité. En effet, les premiers travaux en comptabilité positive se sont situés dans le cadre du marché que Williamson (1975) définit à titre de rappel, comme un mode de coordination décentralisé des intérêts individuels¹². Cette décentralisation induit des coûts nécessaires à la recherche et l'acquisition des informations et ceci, compte tenu de la spécificité des actifs échangés et de l'opportunisme des acteurs. Alors qu'à l'origine, la théorie économique standard soutenait l'idée selon laquelle, le prix intègre toute l'information disponible, l'apport de Fama (1970) a été de relativiser le degré d'efficacité du marché.

L'existence de l'entreprise se justifie dans ces conditions par la capacité de cette forme d'organisation à coordonner parfois, à moindre coût, les intérêts individuels au moyen de contrats de longue durée. Très tôt cependant la théorie dite de l'agence a mis en évidence les risques propres à ce mode de coordination « hiérarchisé » qu'est l'entreprise. En effet, les parties en présence n'ont pas également accès à l'information, ce qui ressuscite le problème de l'opportunisme des acteurs toujours en quête de maximisation de leur utilité. Si le marché génère des « coûts de transaction », l'entreprise induit quant à elle des « coûts d'agence ». Watts et Zimmerman (1986) ont souligné en ce sens que dans le cadre des relations contractuelles, la recherche de l'intérêt personnel pouvait conduire la partie informée à instrumentaliser les nombres comptables, là où ceux-ci servent de base à l'évaluation des engagements contractuels.

La première hypothèse formulée par ces auteurs est la propension des dirigeants à communiquer des résultats plus élevés, de manière à surévaluer la base actuelle de calcul de leur rémunération (bonus plan hypothesis). Ensuite, Watts et Zimmerman (1986) postule la tendance des dirigeants à opter pour les choix comptables conduisant à la baisse des résultats publiés, lorsqu'il existe les contrats d'endettement incorporant des clauses dont la mise en œuvre requiert le recours aux données comptables de l'entreprise (debt covenant hypothesis).

En dernier lieu, l'hypothèse de la taille comme motivation à la gestion des données comptables est directement inspirée de l'expérience américaine (Jeanjean, 1999). Watts et Zimmerman (1990), font remarquer que pour éviter des coûts politiques synonymes de transfert de richesses, les entreprises ont tendance à manipuler les données comptables pour ne pas franchir certains seuils réglementaires. La portée de cette dernière formulation est décisive : elle implique en particulier que la taille de l'entreprise peut inciter à la gestion des données comptables ; elle implique surtout qu'une telle manipulation s'opère dans le but de réduire les coûts politiques ou institutionnels.

Une abondante littérature empirique prenant comme cadre théorique ces différentes hypothèses s'est développée depuis la fin des années 1980. La spécificité de ces études est surtout de réduire la gestion des données comptables à la gestion du résultat (earning management). En général, l'importance des accruals discrétionnaires est censé révéler l'ampleur et le sens de la manipulation des données. Toutefois, ainsi que le

¹² A titre de rappel Williamson oppose le mode de coordination décentralisé qu'est le marché à l'entreprise dont la particularité est d'assurer une coordination hiérarchisée.

soulignent de nombreux auteurs (voir Jeanjean, 1999), la démarche fondée sur les accruals discrétionnaires ne permet pas toujours de dissocier les choix comptables normaux opérés à un moment donné, des choix réalisés dans une perspective anormale. En d'autres termes, le critère de démarcation de la frontière entre les accruals normaux et les accruals anormaux de gestion reste flou.

Cette lacune principale des approches dites d'accruals anormaux, justifie en partie l'orientation méthodologique de cette étude.

3 – Les orientations méthodologiques de l'étude

L'idée d'une influence de l'environnement fiscal sur la qualité des chiffres et sur le rythme de production des états financiers en contexte PME a été soulignée au moins de manière implicite par de nombreux auteurs (Holmes et Nicholls, 1988 ; Lavigne, 1996). En dehors de l'étude empirique réalisée par Holmes et Nicholls (1988), les conclusions sur ce dernier thème relèvent davantage des préjugés que de l'aboutissement d'une démarche objective.

Par ailleurs, depuis la formalisation proposée par Jones (1991), les travaux sur la validation empirique de l'hypothèse de la gestion du résultat privilégient l'importance des accruals discrétionnaires comme indicateur d'analyse. D'autres travaux se focalisent sur l'analyse de la distribution des résultats, dans l'espoir de déceler des discontinuités ou des irrégularités, synonymes de manipulation des données comptables (Bursthaler et Dichev, 1997 ; Degeorge et al.1999 ; Mard, 2004).

En contexte camerounais, l'hypothèse fondée sur l'existence d'accruals discrétionnaires ne semble pas a priori pertinente dans la mesure où l'influence forte des règles fiscales a comme conséquence de rendre rigide le niveau des charges calculées¹³ ; les autres charges calculées telles que les provisions se trouvent soumises à une réglementation qui rend a priori nulle toute hypothèse de manipulation. Le droit comptable OHADA autorise certes des possibilités d'arbitrage mais dans un environnement où les « incohérences fiscales » relevées des états comptables conduisent au redressement fiscal, les préparateurs des données comptables n'ont pas encore acquis une culture ou une autonomie comptable suffisante pour dissocier les règles du droit fiscal de celles du droit comptable. On en conclut que les accruals discrétionnaires ne constituent pas encore dans ces conditions, des arguments pour l'appréciation du degré de manipulation des résultats publiés.

Par contre, une analyse en coupe transversale sur l'échantillon conduit à une bonne visibilité du comportement des individus. Nous retenons en particulier les données comptables communiquées pour le compte de l'exercice fiscal 2006. Cette restriction est imposée par les difficultés qu'il y a notamment pour les centres d'imposition à collecter des données longues sur un même individu, ce qui du reste, ne permet pas d'envisager une étude suivant une optique longitudinale.

Avant de présenter les principaux résultats, il importe au préalable de rappeler la morphologie de l'échantillon (3.1) ainsi que les indicateurs retenus pour l'analyse (3.2),.

3.1- Morphologie de l'Echantillon

Depuis la mise en veille du Centre d'Assistance aux PME camerounaises (CAPME), il n'existe pas au Cameroun un observatoire pouvant offrir une visibilité immédiate du comportement des PME. Par contre, ces entreprises se doivent de déposer

¹³ Ces charges sont conditionnées par l'article 7 du code général des impôts du Cameroun.

en fin d'exercice une Déclaration Statistiques et Fiscale (DSF) auprès de l'Administration Fiscale. Celle-ci peut en vertu des dispositions légales procéder à tout moment à une « vérification générale de comptabilité » ou à un « contrôle sur pièce », afin de s'assurer de la pertinence des déclarations et du montant des impôts.

Les supports comptables se situent donc au cœur de ce processus de sorte que l'administration fiscale se réserve le droit de procéder à une Taxation d'Office (TO) si la comptabilité n'est pas jugée probante. Le contexte est donc parfaitement compatible à la problématique suggérée plus haut.

L'observation a été fondée au départ sur le dépouillement des dossiers fiscaux de plus de deux cents entreprises¹⁴. Cette restriction aux entreprises relevant de la base des données des centres provinciaux¹⁵ des impôts était importante parce qu'elle permettait de dupliquer les critères de classification des entreprises telles que retenus par l'Administration fiscale : les « grandes entreprises » c'est-à-dire celles dont le chiffre d'affaires dépassent 1,5 million d'euros¹⁶ environ, relèvent en effet au Cameroun d'une direction nationale spéciale en l'occurrence la « Direction des Grandes Entreprises » (DGE). En d'autres termes, les entreprises relevant d'une autre structure administrative que la DGE, sont fiscalement considérées au Cameroun des petites ou des moyennes entreprises. Le profil petites ou moyennes entreprises retenu dans ce papier est donc inspiré de la classification fiscale (aucun individu ne relève de la DGE).

Dans un second temps, l'échantillon a été filtré de manière à ne retenir que (les conditions sont cumulatives) :

- les individus ayant subi au moins une vérification de comptabilité générale ou un contrôle au cours de l'exercice 2006;
- les individus dotés d'une autonomie en matière de traitement comptable ;
- les entreprises dont la moyenne annuelle du taux des amendes et des pénalités fiscales excèdent 20% des charges totales de l'exercice 2006.

Le premier et le dernier critère permettent de présumer que les données comptables ont été manipulées. Le critère d'autonomie en matière de traitement comptables permet quant à lui d'exclure de l'analyse les individus ayant externalisé leur service comptable.

La structure de l'échantillon est du reste proche de la maquette de l'économie camerounaise telle que retenue par Gauthier (1996) et des statistiques recueillies auprès du centre des impôts. La configuration définitive est donnée dans le tableau ci-dessous :

Tableau 2 : Configuration de l'Echantillon selon le secteur et le régime d'imposition

Régime d'Imposition

¹⁴ En principe

¹⁵ Au Cameroun, la province correspond au niveau de découpage administratif le plus élevé. On compte actuellement dix provinces.

¹⁶ Nous considérons un taux moyen annuel de 600 FCFA pour 1 dollar ; la parité entre le Franc CFA est l'euro est fixe et s'établit à 656 francs CFA environ pour 1 euro.

	Régime de Base (Chiffre d'affaires compris entre 25 000 et 100 000 dollars environ) [r]	Régime du réel simplifié (Chiffre d'affaires compris entre 100 000 et 151 000 dollars environ)	Régime du Réel (Entreprise ne relevant de la catégorie «grande entreprise » mais ayant opté pour ce mode d'imposition)
Aliments et Boissons [Secteur1]	17 ^a (28) ^b	15 (20)	09 (15)
Textiles et vêtements [Secteur2]	06 (09)	07 (08)	04 (06)
Bois et meubles [Secteur3]	07 (15)	11 (12)	07 (09)
Métal et Machinerie [Secteur4]	06 (07)	05 (05)	03 (04)
Négoce [Secteur5]	09 (11)	06 (10)	06 (09)
Service [Secteur6]	09 (13)	05 (10)	04 (09)
Total	44(83)	28(65)	17(52)

^a effectif définitif (après filtrage)

^b (?) effectif initialement souhaité

Au total sur un échantillon de initial de 200 entreprises dont les déclarations fiscales ont été dépouillées, seules 89 entreprises avaient des données cohérentes et compatibles aux critères prédéfinis (soit 44% environ de la base initiale).

La catégorisation des individus par régime d'imposition est importante : elle renseigne sur la nature plus ou moins complexe des états financiers à produire. Ainsi, les exigences se limitent à la présentation d'un compte d'exploitation pour les entreprises du « régime de base », tandis que les documents comptables exigés dans le cas d'une entreprise du « régime du réel » comprennent le bilan, la balance, le grand livre. En référence au système comptable OHADA, ce découpage fiscal correspond dans l'ordre au Système minimal de trésorerie, au Système allégé et au Système normal (voir schéma 1 supra).

Dans chacun des cas, la gradation fiscale renseigne également sur la taille de l'entreprise. En modifiant la classification de Marchesnay (1997), les entreprises relevant du « régime de base » camerounais sont des "petites PME" ; elles sont naturellement éligibles au système minimal de trésorerie, tandis que les "grandes PME" sont à la fois éligibles au régime fiscal du réel ou au système normal de tenue de comptabilité.

Un résultat attendu dans la suite, est que cette catégorisation soit également décisive quant à la propension à manipuler les données comptables.

3.2 - Les indicateurs d'Analyse

L'écart entre le montant déclaré par l'entreprise et figuré dans ses états financiers et le montant retenu par l'administration fiscale après redressement¹⁷, apparaît comme un premier indicateur de gestion des données comptables. Cet indicateur renseigne en principe sur les valeurs dissimulées mais finalement repérées par l'administration fiscale.

Ce premier indicateur n'est pas toutefois dénoué d'anomalie. En effet, le montant redressé peut incorporer un biais de redressement lié à une mauvaise interprétation des textes par le vérificateur ou par le contribuable lui-même. Cette nuance conduit le législateur du droit fiscal en contexte camerounais, à opérer une distinction entre le "contribuable de bonne foi" et le "contribuable de mauvaise foi"¹⁸.

Pour cette raison, nous prenons en deuxième analyse comme indicateur d'affinement de l'écart montant déclaré-montant retenu, le montant des pénalités que supporte le contribuable de mauvaise foi. Il convient à cet égard de bien marquer ici l'importance des pénalités fiscales dans l'évaluation de la gestion des données comptables ; *l'acceptation et le paiement par le contribuable des redressements et des pénalités concomitantes, constitue un aveu certain de manipulation des données comptables*. Il s'agit cependant d'une analyse a priori car le montant des pénalités peut être la conséquence d'un mauvais redressement fiscal. Ce deuxième indicateur paraît donc biaisé. Dans la mesure où en contexte fiscal camerounais, le contribuable dispose d'une possibilité de «Recours Contentieux¹⁹ » s'il estime le redressement fiscal incompatible à la réalité de l'entreprise. Il est donc possible par ce mécanisme de corriger les biais introduits par l'administration. Finalement, un indicateur objectif est le taux d'insolvabilité fiscal.

Pour rendre possible des comparaisons interclasses ou inter-individus, il est évidemment commode de raisonner sur les valeurs relatives plutôt que sur les valeurs absolues. Sur la base de ces différentes considérations deux principaux ratios d'analyse ont été élaborés.

i) le taux brut de dissimulation (ou de non déclaration) des données comptables (tBDDC)

Nous le définissons comme le complément à l'unité du rapport du montant initial déclaré par l'entreprise au montant définitif retenu par l'administration fiscale. Soit de manière formelle:

$$tBDDC = 1 - \frac{[\text{Montant déclaré}]}{[\text{Montant Retenu après redressement}]}$$

Compte tenu de la présomption de minimisation du montant déclaré, cet indicateur ne peut être supérieur à l'unité ; un *tBDDC* proche de l'unité indique une situation extrême de dissimulation des données comptables.

ii) le taux d'Insolvabilité fiscale (tIF)

¹⁷ Le redressement fiscal peut consister en une étude des concordances des valeurs figurées dans les états financiers. Dans ce premier cas de figure, les écarts observés relèvent en théorie de la comptabilité créative. Dans un deuxième cas, l'administration fiscale peut opérer des rapprochements entre les valeurs déclarées par l'entreprises et celles reconstituées par recoupement auprès des tiers (principaux clients et fournisseurs), les écarts éventuellement observés relèvent alors de la fraude comptable.

¹⁸ Art. L96 du Livre de Procédure Fiscale.

¹⁹ Nous reconduisons ici l'expression consacrée par le législateur.

La dimension psychologique associée à cet indicateur est pour notre part révélatrice à plus d'un titre. Il permet en dernier ressort de dire si l'administration fiscale s'est trompée ; nous proposons en effet d'interpréter un taux de solvabilité fiscale proche de l'unité comme une incapacité de l'administration à démanteler les techniques développées en vue de dissimuler les données comptables nécessaires à la reconstitution de l'image réelle de l'entreprise. Le postulat est donc le suivant : si le contribuable exécute sans peine l' « Avis de Mise en Recouvrement²⁰ » fiscal, cela traduit une aisance de trésorerie, synonyme par ailleurs d'une « performance cachée ». En revanche, un taux d'insolvabilité élevé, révèle à notre sens une surimposition ou de toute façon l'existence de difficulté à payer.

Nous définissons le taux d'insolvabilité fiscale comme le rapport de la somme non versée au montant figurant sur l'Avis de Recouvrement fiscal. Soit formellement:

$$tIF = \frac{[\text{Montant dû et non payé}]}{[\text{Montant initialement attendu par l'administration}]}$$

4- Les principaux résultats de l'étude

Nous commençons par restituer le comportement général des individus de l'échantillon (4.1). Nous cherchons à valider la relation entre la taille des individus et la qualité des informations comptables communiquées à l'administration fiscale (4.2). De manière intuitive, nous supposons aussi une relation entre la nature de l'activité et la capacité à gérer les données comptables (4.3). Les obligations d'ordre légal peuvent également résoudre les dirigeants ou les propriétaires d'une petite entreprise à mettre sur pied un système d'information comptable.

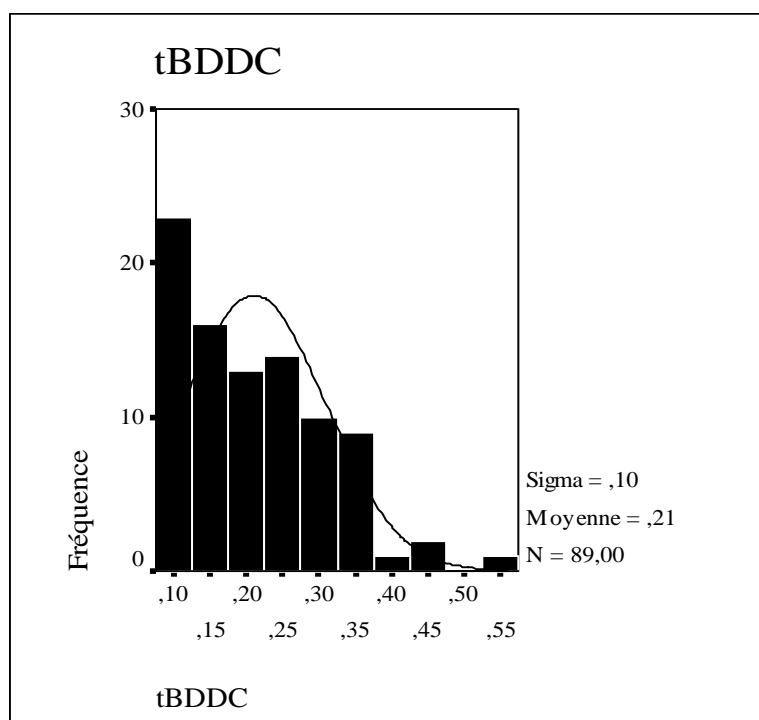
4.1 – La propension des PME camerounaises à communiquer des données comptables manipulées

Dans un premier temps, l'appréciation du comportement d'ensemble des PME a été réalisée à partir du taux brut de dissimulation des données comptables (tBDDC). Le taux est dit brut en ce sens que son niveau peut être révisé à la baisse si le contribuable apporte la preuve que le redressement n'est pas fondé.

La figure 1 met en évidence une distribution statistique concentrée vers la gauche : en d'autres termes, une grande proportion de l'échantillon a un taux de dissimulation faible. Si en première analyse, ce résultat tend à suggérer une faible propension des individus de l'échantillon à manipuler les données comptables, il révèle également que le taux de dissimulation n'est pas nul. En effet, le taux moyen de dissimulation des données comptables sur l'ensemble de l'échantillon est d'environ 21%. L'étendue de la distribution confirme l'hypothèse de la gestion des données.

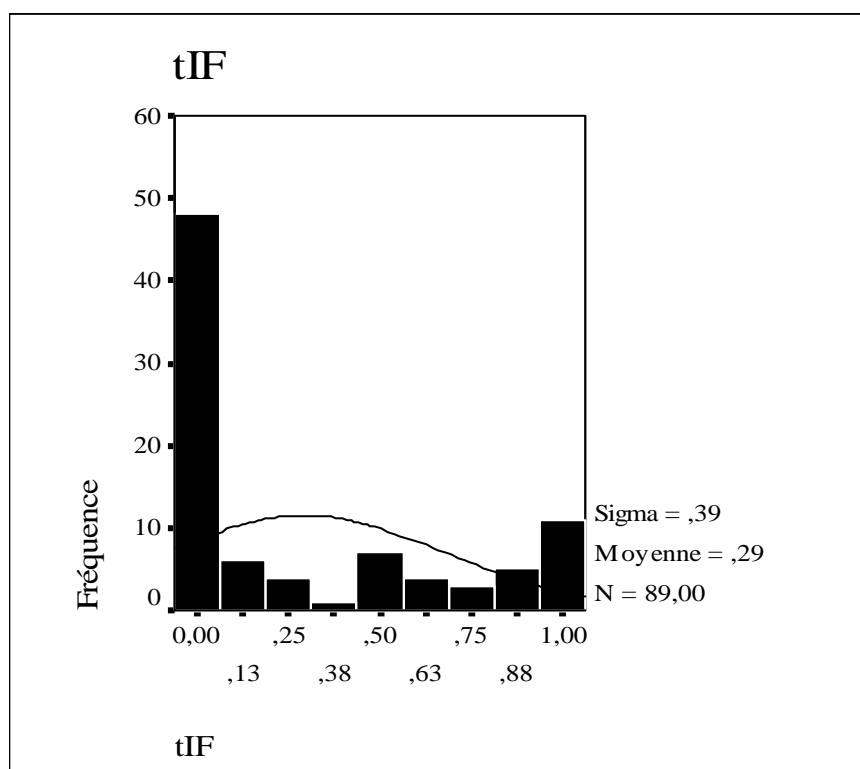
Figure 1 : Appréciation du Comportement des PME à partir du tBDDC

²⁰ Plus couramment désigné en droit fiscal camerounais par les initiales de l'expression (AMR)



Toutefois, ce premier résultat doit être affiné notamment en vertu du caractère brut de l'indicateur retenu. Le taux d'insolvabilité fiscale (tIF) est censé à juste purger le tBDDC puisqu'il renseigne par construction sur l'incapacité du contribuable à payer l'impôt définitif. Nous admettons en effet que si le redressement fiscal conduit à une créance irrécouvrable sur le long terme, cela révèle sans doute une erreur d'appréciation de la part de l'administration. A l'inverse et ainsi que précisé plus haut, l'aptitude à payer sur la base de données comptables rectifiées suggère l'existence de ressources cachées. De ce point de vue certains auteurs soutiennent d'ailleurs que la gestion des données comptables lorsqu'elle renvoie à la gestion des résultats, ne peut être opérée sur la base des composantes du cash flow (Jeanjean, 1999).

Figure 2 : Appréciation du comportement des PME à partir du tIF



La figure 2 restitue pour l'indicateur tIF, les résultats de la coupe transversale. A nouveau, on note une tendance forte des individus à se concentrer vers la gauche ; par rapport à la distribution de la figure précédente, la courbe gaussienne associée apparaît plus aplatie. Une telle configuration suggère que malgré les redressements opérés sur les données comptables communiquées, les individus dans une grande proportion reste solvables. En l'absence d'injection de ressources nouvelles, ce résultat est en toute logique synonyme de manipulation des données comptables. Par ailleurs, l'indicateur tIF a pour effet d'améliorer le taux moyen qui passe de 21% à 29%.

4.2 – L'incidence de la taille sur la propension des PME camerounaises à manipuler les données comptables

L'incidence de la taille sur le système d'information comptable en contexte PME a été par exemple soulignée par Chapellier (1994). Pour tester cette hypothèse, les individus ont été regroupés en deux principales catégories : les PME ayant un taux d'insolvabilité fiscale (tIF) nul ont été distinguées des autres. En particulier un tIF nul est censé rendre compte d'une capacité à payer non révélée ; nous définissons pour cette première catégorie une nouvelle variable « manip=Oui ». A l'inverse les difficultés de paiement (tIF différent de zéro), indiquent une surimposition et donc une erreur d'appréciation de la part de l'administration fiscale ; nous notons « manip=Non » pour cette deuxième catégorie.

Un résultat attendu dans ces conditions est que les PME relevant du régime de base d'imposition, soient en proportion les plus nombreuses sur la variable

« manip=Oui ». Nous reprenons ci-dessous le tableau de contingence obtenu par activation de l'onglet « tableau croisé » à partir du logiciel SPSS²¹.

Tableau 3: Taille des entreprises et propension à manipuler les données comptables

		Régime			Total	
		Base	Réel Simplifié	Réel		
Manip	Oui	% du total	13,5%	20,2%	19,1%	52,8%
	Non	% du total	5,6%	25,8%	15,7%	47,2%
Total		% du total	19,1%	46,1%	34,8%	100,0%

Il apparaît que la probabilité qu'un individu de l'échantillon pris au hasard ait manipulé les données comptables est d'environ 0,52 (probabilité marginale sur la première ligne). De manière bien paradoxale, la probabilité qu'une PME relevant du régime de base ait manipulé ses données est plus faible (0,135) comparativement à la probabilité de manipulation attribuable aux autres régimes (0,202 pour le réel simplifié et 0,191 pour le régime du réel).

A titre de rappel les contraintes dans l'organisation comptable et la production des états de synthèse en contexte OHADA, évoluent en rapport avec la taille de l'entreprise qui elle, détermine le régime d'imposition. De ce point de vue, ***le tableau suggère que les PME soumises à une organisation comptable plus contraignantes ont une propension plus forte à manipuler les données.*** Une interprétation possible de ce résultat est que dans un premier temps, les très petites entreprises sont fiscalement honnêtes; les données comptables qu'elles communiquent ne se démarquent donc pas significativement de leur réalité. Au fur et à mesure que la taille de l'entreprise s'accroît, la volonté de limiter les transferts de richesse couplée aux exigences plus fortes en matière de production des états comptables, obligent les dirigeants à adopter des comportements de maximisation. Les données comptables (plus denses) sont donc instrumentalisées en vue de réaliser cet objectif.

Pour apprécier la robustesse des conclusions ainsi mises en évidence, un test du khi deux²² a été opéré. Il s'agit de vérifier si les probabilités du tableau de contingence ci-dessus sont statistiquement différentes d'une distribution équiprobabilité. Sur ce point la valeur du khi deux obtenue n'est pas significative, ce qui conduit à rejeter l'hypothèse d'une différence entre la distribution actuelle et la distribution théorique d'équiprobabilité.

4.3 – Spécification des facteurs contribuant à la manipulation des données.

Si les résultats ci-dessus laissent entrevoir une certaine persistance de la pratique de gestion des données comptables, ils ne permettent finalement pas de repérer de

²¹ Statistical Programms for Social Sciences

²² Le test de khi deux permet de tester la différence entre une distribution réel et une distribution théorique pour un nombre de degré de liberté donné.

manière robuste les facteurs qui conditionnent cette pratique. De fait, les comportements sont assez frustes par rapport au critère taille telle que soutenu par Chapellier (1994).

Dans la perspective d'affinement des hypothèses de base de l'étude, un modèle logit multimodal a été estimé. La variable dépendante est une variable binaire notée « manip » et dont les modalités sont :

« manip=Oui » si tIF égal Zéro ;

« manip=Non » si tIF différent de Zéro

Le tableau ci-dessous restitue les résultats obtenus par activation de la fonction « logit multimodal » du logiciel SPSS.

Tableau 4 : Estimation des coefficients du modèle logit.

		B	Erreur std.	Wald
Manip=Oui	Constante	-,232	,794	,086*
	[SECTEUR=1]	,929	,928	1,003
	[SECTEUR=2]	,818	,912	,804
	[SECTEUR=3]	-,402	,825	,238
	[SECTEUR=4]	,398	,828	,231
	[SECTEUR=5]	,315	,857	,135*
	[SECTEUR=6]	0 ^a	,	,
	[RÉGIME=Base]	,902	,692	1,698**
	RÉGIME=Simplifié]	-,247	,507	,237*
	[RÉGIME=Réel]	0 ^a	,	,

^aCes paramètres ont été remis à zéro parce qu'ils sont superflus. * significatif au seuil de 5%

**significatif au seuil de 10%

Les facteurs explicatifs sont les modalités des variables « secteur d'activité » et « régime d'imposition ». Les coefficients figurant sur la deuxième colonne du tableau renseignent sur la contribution des modalités à l'explication de la probabilité de manipulation des données comptables. En d'autres termes la variable expliquée est la probabilité que les données soient manipulées (manip=Oui). Les deux dernières colonnes représentent respectivement l'erreur standard et la statistique de Wald.

Ce tableau enseigne que l'appartenance au secteur 3 (Bois et meuble) ne prédispose pas l'individu à la manipulation des données comptables. De même le régime simplifié d'imposition est affecté d'un coefficient négatif, ce qui indique en principe la difficulté pour les individus appartenant à ce régime, à manipuler leurs données comptables. Toutefois la statistique de Wald n'est significative que pour la variable « régime simplifié ». Le tableau révèle par ailleurs une significativité au seuil de 5% de la statistique de Wald pour la modalité « secteur =5 ». En d'autres termes, *les entreprises opérant dans le secteur du négoce ont une propension plus forte à manipuler les données*. Cette suggestion de la statistique de Wald peut être expliquée d'un point de vue purement logique : lorsque l'entreprise opère dans un secteur imposant un capital physique lourd, les indicateurs pouvant permettre de contrôler le niveau de l'activité sont disponibles. Par exemple, il existe une proportion stricte entre l'outil de production installée, la consommation d'électricité et le niveau de production pour une période donnée. Le réalisme des données comptables peut donc être apprécié de manière extra-comptable. A l'inverse, pour les entreprises prestataires de service ou des entreprises pour

les quelles l'exploitation ne nécessite parfois un dispositif physique sommaire, les possibilités d'instrumentalisation des données comptables sont relativement aisées.

En dernier lieu, le modèle logit estimé révèle une valeur négative pour la variable représentant les facteurs non spécifiés. Bien plus, la statistique de Wald associée est significative au seuil de 5% tandis que le $-2\log$ de vraisemblance du modèle n'est pas significatif. On en conclut que les variables prises en compte ne suffisent pas pour expliquer la probabilité de manipuler les données comptables. Par exemple, le modèle spécifié n'intègre pas le comportement des acteurs comme facteurs explicatifs potentiels. Or la manipulation des données comptables relève d'abord de l'opportunisme des acteurs et de leur ingéniosité à contourner les normes ou les règles.

Conclusions :

Si ces dernières années et notamment dans la littérature francophone la PME a bénéficié de nombreuses contributions en tant qu'objet d'étude, la thématique de la production des données comptable par ces organisations spécifiques constitue un axe de recherche encore peu exploré.

Cette communication a proposé une étude du comportement des PME dans un environnement fiscal difficile. A partir du cadre théorique suggéré par Watts et Zimmerman vers la fin des années 1970, la proposition de base formulée est celle de la manipulation des données comptables dans une perspective de réduction des transferts vers l'administration fiscale. Une première conclusion importante à souligner est que l'entrée en vigueur du système comptable OHADA ne garantit pas contre les risques de manipulation des données comptables. La nécessité et la propension à instrumentaliser les données comptables semblent liée la taille de l'entreprise : pour l'échantillon considéré, les très petite entreprises n'ont pas révélé une propension forte à manipuler leur données. A l'inverse, les « grandes PME » paraissent fiscalement malhonnêtes dans la communication des données comptables. Une deuxième conclusion mise en évidence est que le secteur d'activité est un paramètre important : les PME tournées vers le négoce sont fiscalement moins saisissables comparativement à celles opérant par exemple dans l'industrie.

Dans le contexte du système comptable OHADA où l'étude est conduite, une conclusion non moins importante est l'incapacité du nouveau cadre comptable à garantir la fiabilité des données comptables. Une telle faiblesse ne semble pas cependant imputable à la qualité des dispositions du cadre comptable mis en place, mais probablement au comportement des préparateurs des données comptables. Cette dernière conclusion suggère au moins deux nouvelles pistes de recherche dont l'un des plus urgents devrait consister à s'interroger sur la capacité de ce cadre comptable à épouser les contraintes liées à la production des données comptables par les PME. Le deuxième axe de recherche non encore exploré à notre connaissance, reste celui du comportement éthique des préparateurs de l'information comptable en contexte PME africain. Enfin, l'inventaire des techniques d'instrumentalisation des données comptables utilisées par les PME mérite d'être établi.

Références Bibliographiques

- Albrecht W.D., Richardson F.M. (1990), "Income Smoothing by Economy Sector", *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.17, n°5, hiver, pp 713-730.
- Ball R. J. et Brown P. (1968), "An empirical evaluation of Accounting income numbers", *Journal of Accounting Research*, automne, pp 159-178.
- Balsam S. (1998), « Discretionary Accounting Choices and CEO Compensation », *Contemporary Accounting Research*, Vol. 15, n°3, automne, pp 229-252.
- Barbier J.P., Courlet C. et Tiberghien R. (1986), *Emergence et développement des petites entreprises dans quelques pays du sud du Sahara*, Paris, CCCE.
- Beaver W. H. (1968), "The information content of annual earnings announcements", *Journal of Accounting Research*, supplement, pp 67-92.
- Belze L. et Gauthier O. (2000), « Innovation et croissance économique : rôle et enjeux du financement des PME », *Revue Internationale PME*, vol. 13, n°1, pp 65-85.
- Black E. L., Sellers K.F. et Manly T. S. (1998), "Earnings Management Using Asset Sales: An International Study of Countries Allowing Non-current Asset Revaluation", *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 25, n° 9 et 10, novembre-décembre, pp 1287-1317.
- Bloy E. (1995), « Propositions sur l'approche du risque et de la performance des PME par les banques », in Agbodan M. et Amoussouga F.G.(sous la direction de), *Les Facteurs de performance de l'entreprise*, Ed. Aupelf-Uref, John Libbey, Eurotext, Paris, pp 67-69 ;
- Bloy E. et Mayoukou (1994), « Analyse du risque de réintermédiation de l'épargne en Afrique subsaharienne », *Note de recherche, réseau Entrepreneuriat*, Aupelf-Uref.
- Brayshaw R.E., Eldin A.E.K. (1989), "The Smoothing Hypothesis and the Role of Exchange Differences", *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.16, n°5, pp621 -633.
- Breton G., Taffler R.J.(1995), "Creative Accounting and Investment Analyst Response", *Accounting and Business Research*, Vol.25, n°98, pp 81-92.
- Burgstahler D. et Dichev I. (1997), "Earnings management to avoid decreases and losses", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 24, pp 99-126.
- Casta J.F. (2000), « Théorie Positive de la Comptabilité », in Colasse B. (sous la dir.de), *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit*, Economica, pp1223-1232.
- Colasse B. (1995), « Les voies de la recherche en comptabilité financière », in *Enseignements et recherches en gestion, Evolution et perspectives*, Presses de l'Université des sciences sociales de Toulouse, pp 297-307.
- Colasse B. (2000), « Théories comptables », in Colasse B. (sous la dir.de), *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit*, Economica, pp1232-1244.
- Collette C. et Richard J. (2002), *Les systèmes comptables français et anglo-saxons, normes IAS*, Dunod.
- Colot V. et Michel P-A. (1996), « Vers une théorie financière adaptée aux PME, Réflexion sur une science en genèse », *Revue Internationale PME*, vol. 9, n°1, pp 143-166.

- Copeland R. M. (1968), "Income Smoothing", *Journal of Accounting Research, Empirical Research in Accounting, Selected Studies 6* (supplement), pp 10-116.
- DeAngelo H., DeAngelo L., Skinner J. (1994), "Accounting choice in Troubled Companies", *Journal of Accounting and Economics*, vol.17, pp 113-143.
- DeGeorge F., Patel J. et Zeckhauser R. (1999), "Earnings management to exceed thresholds", *Journal of Business*, vol. 72, pp 1-33.
- Dye R.A; (1988), "Earnings Management in an Overlapping Generations Model", *Journal of Accounting Research*, Vol.26, n°2, automne, pp 195-235.
- Eckel N; (1981), "The Income Smoothing hypothesis revisited", *Abacus*, Vol.17, n°1, pp 28-40.
- Eilifsen A., Knivsfla K.H., Sættem F. (1999), "Earnings Manipulation: Cost of Capital Versus Tax", *European Accounting Review*, Vol.8, n°3, pp 481-491.
- Essomba Ambassa C. (2004), « Compétitivité bancaire, asymétrie d'informations et mutations de l'environnement réglementaire prudentiel », *Revue Camerounaise de Management*, n°13, pp 27-35.
- Essomba Ambassa C. et Um-Ngouem M.T. (2002), « Comportement d'intermédiation bancaire et financement de la PME au Cameroun, *Acte du colloque du GERE*A.
- Fama E. (1970), "Efficient capital markets: a review of theory and empirical work", *Journal of Finance*, pp 383-417.
- Fern R.H., Brown B., Dickey S.W. (1994), "An Empirical Test of Politically-motivated Income Smoothing in the Oil Refining Industry", *Journal of Applied Business Research*, Vol.10, n°1, hiver, pp 92.
- Fudenberg D., Tirole J. (1995), "A Theory of Income and Dividend Smoothing based on Incumbency Rents", *Journal of Political economy*, Vol.103, n°1, pp 75-93.
- Gaffikin M. (2007), *Accounting Research and Theory: the age of néo-empiricism*, University of Wollongong, School of accounting and finance, Working papers series, n° 05-07.
- Gauthier B. (1996), « La dynamique du secteur manufacturier africain en période d'ajustement structurel : le cas du Cameroun », *Revue Régionale et Développement*, n°3, pp 1-26.
- Gaver J., Gaver K.M., Austin J.R.(1995), "Additional Evidence on Bonus Plans and Income Management", *Journal of Accounting and Economics*, Vol.19, n°1, février, pp 3-28.
- Godfrey J.M., Jones K.L. (1999), "Political Cost influences on Income Smoothing via Extraordinary Item Classification", *Accounting and Finance*, Vol.39, n°3, novembre, pp 229-254.
- Griffiths I. (1986), *Creative Accounting*, Irwin Paperback, Londres.
- Griffiths I. (1995), *New Creative Accounting*, Macmillan, Londres.
- Guenther D.A. (1994), "Earnings Management in Response to Corporate Tax Rate Changes", *The Accounting Review*, Vol.69, n°1, pp 230-243.
- Guidry F., Leone A., Rock S. (1999), "Earnings-Based Bonus Plans and Earnings Management by Business-Unit Managers", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 26, n°1-3, janvier, pp 113-142.
- Healy P.M. (1985), "The Effect of Bonus schemes on Accounting Decisions", *Journal of Accounting and Economics*, Vol.7, pp 85-107.
- Hepworth S.R. (1953), « Periodic Income Smoothing », *The Accounting Review*, Vol. 28, n°1, janvier, pp 32-39.
- Hernandez E-M. (1997), *Le management des entreprises africaines*, l'Harmattan, Paris, 296 pages.
- Holmes S. et Nicholls D. (1988), « An analysis of the use of accounting information by australian small business », *Journal of Small Business Management*, pp 57-68.
- Imhoff E.A. (1977), "Income Smoothing – A case for Doubt", *Accounting Journal*, printemps, pp 85-100.

- Jeanjean T. (1999), La théorie positive de la comptabilité: une Revue des Critiques, Cahier de Recherche n°99-12, CEREG, Université de Paris-Dauphine.
- Jensen M. C. et Meckling W. H. "Theory of the firm: Managerial behaviour, Agency costs and Ownership structure", *Journal of Financial Economics*, vol.3, October, pp 305-360.
- Jones J. (1991), « Earnings management during import relief investigations », *Journal of Accounting Research*, vol. 29, pp 193-228.
- Julien P.A., Chicha J. et Joyal A. (1986), *La PME dans un monde en mutation*, Montréal, presses de l'université du Québec.
- Kamdem D. (2004), *Système Comptable OHADA (Sysco)*, Collection Ecologos, 250 pages.
- Kasanen E., Kinnunen J. et Niskanen J. (1996), « Dividend-Based Earnings Management: Empirical Evidence from Finland », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 22, n° 1-3, pp 283-312.
- Lambert R.A.(1984), "Income Smoothing as Rational Equilibrium Behavior", *The Accounting Review*, Vol.59, n°4, octobre, pp 604-618.
- Lavigne B. (1996), « Les Etats Financiers des PME sont-ils seulement utiles pour des fins fiscales? », *Actes du XVIIème congrès de l'AFC*, Université de Valenciennes, vol. 2, pp 951-966.
- Levratto N. (2005), « Proposition pour une définition opératoire de la PME : une analyse en termes de cohérence entre l'organisation et le marché », Webb.
- Mahé de Boislandelle H. (1998), *La gestion des Ressources Humaines dans les PME*, 2^{ème} édition, Paris, Economica
- Marchesnay M. (1997), « Petite entreprise et entrepreneur », in Simon Y. et Joffre P. (sous la direction de), *Encyclopédie de Gestion*, Economica, 2 éd., pp 2209-2219.
- Mard Y. (2004), « Les sociétés françaises cotées gèrent-elles leurs chiffres comptables afin d'éviter les pertes et les baisses de résultats ? », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, Tome 10, Vol.2, décembre, pp 73-98.
- Maydew E.L. (1997), "Tax-induced Earnings Management by firms with Net Operating Losses", *Journal of Accounting Research*, Vol.35, n°1, printemps, pp 83-96..
- McNichols M. (2000), "Research Design Issues in Earnings Management Studies", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 19, n°4-5, pp 313-345.
- McNichols M. et Wilson G.P. (1988), "Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts", *Journal of Accounting Research*, Vol. 26(supplément), pp 1-31.
- McNichols M., Wilson G.P. (1988), "Research Design Issues in Earnings Management Studies", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.19, n°4-5, pp 313-345.
- Moses O.D. (1987), "Income Smoothing and incentives: Empirical Tests Using Accounting Changes", *The Accounting Review*, Vol. 62, n°2, avril, pp 358-377.
- Naser K.H.M. (1993), *Creative Financial Accounting*, Prentice Hall, Hemel Hempstead.
- Ndjanyou L. (2001), *Risque, Incertitude et Financement bancaire de la PME camerounaise : l'exigence d'une analyse spécifique du risque*, Document of Center for Economic Research on Africa (CERAF), Montclair State University, Upper Montclair, New Jersey 07043.
- Ngantchou A. (2005), « Distorsions fiscales et contraintes de solvabilité de la petite entreprise : le cas des PME camerounaise », *Gestion 2000*, pp 151-167.
- Pierce-Brown R., Steele T. (1999), "The Economics of Accounting for Growth", *Accounting and Business Research*, Vol.29, n°2, printemps, pp 157-173.
- Pourciau S. (1993), "Earnings Management and Nonroutine Executive Changes", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 16, pp 317-336.
- Ronen J., Sadan S. (1981), *Smoothing Income numbers, objectives, means and Implications*, Reading, MA, Addison Wesley.

- Saint-Pierre J., Lavigne B. et Bergeron H. (2004), «Les indicateurs de performance financière et non Financière : complémentarité ou substitution ? Étude exploratoire sur des PME manufacturières. », Webb.
- Sall B.M. (2002), « La source de Financement des investissements de la PME : une étude sur données sénégalaises », *Afrique et Développement*, Vol. XXVII, n°1-2, pp 84-115.
- Sammut S. (2000), « Vers une intermédiation effective petite entreprise jeune et environnement local », *Revue Internationale PME*, vol. 13, n°1, pp 88-104.
- Schilit H.M. (1993), *Financial Shenanigans: how to Detect Accounting Gimmicks and Fraud in Financial Reports*, McGraw Hill, New York.
- Schipper K. (1989), “Commentary on Earnings Management”, *Accounting Horizons*, Vol.3, n°4, pp 91-102.
- Scholes M.S., Wilson G.P., Wolfson M.A. (1992), “Firms Responses to Anticipated reductions in Taxes Rates: The Tax reform act of 1986”, *Journal of Accounting Research* (supplement), pp 161-185.
- Silvestre H. et Goujet R. (1996), « Lisibilité de l’environnement, management stratégique et éléments de recherche sur les PMI », *Revue Internationale PME*, vol. 9, n°1, pp 61-78.
- Smith T. (1992), *Accounting for Growth-stripping the Camouflage from company accounts*, Century Business, Londres, 2nd edition, 1996.
- Stolowy H. (2000), “Comptabilité Créative”, in Colasse B. (sous la dir.de), *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit*, Economica, pp 157-178.
- Stolowy H. et G. Breton (2003), « La gestion des données comptables : une revue de littérature », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, Tome 9, Vol.1, mai, pp 125-152.
- Torrès O. (1999), *Les PME Dominos*, Paris, Flammarion, 128 pages.
- Tweedie D., G. Whittington (1990), « Financial Reporting: Current Problems and their Implications for Systematic Reform », *Accounting and Business Research*, pp 87-102.
- Walsh P., Craig R. et Clarke F. (1991), “Big bath Accounting using extraordinary items Adjustments: Australian Empirical Evidence”, *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.18, n°2, pp 173-189.
- Wamba H. et Tchamanbé-Djiné L. (2002), « Information financière et politique d’offre de crédit bancaire aux PME : cas du Cameroun », *Revue Internationale PME*, vol. 15, n°1, pp 87-114.
- Watts R. et Zimmerman J. (1990), « Positive Accounting theory: A ten year perspective », *The Accounting Review*, pp 131-156.
- Watts R.L. et Zimmerman J. (1978), “Toward a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards”, *The Accounting Review*, Vol.56, janvier, pp 112-134.
- Watts R.L. et Zimmerman J. (1986), *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall, Englewood, cliffs.
- Williamson O.E. (1975), *Market and hierarchies, Analysis and Anti-trust implications*, New York, the free press.