

Impact des pratiques de gestion fiscale sur la performance fiscale des entreprises camerounaises.

Impact of tax management practices on the tax performance of Cameroonian companies.

Auteur 1 : Dementale Moussa Jean Claude.

Dementale Moussa, Doctorant à l'Université de Ngaoundere, Faculté des Sciences Economique et de Gestion (Cameroun).

Déclaration de divulgation : L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

Conflit d'intérêts : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

Pour citer cet article : Dementale J C (2024) «Impact des pratiques de gestion fiscale sur la performance fiscale des entreprises camerounaises. », African Scientific Journal « Volume 03, Numéro 26 » pp: 0161– 0198.

Date de soumission : Septembre 2024

Date de publication : Octobre 2024



DOI : 10.5281/zenodo.13866705
Copyright © 2024 – ASJ



Résumé

L'objet de cet article consiste à mettre en évidence l'impact des pratiques de gestion fiscale des entreprises sur leur performance fiscale. Il faut noter d'emblée que, nous cherchons à expliquer l'impact d'une pratique de gestion fiscale sur la performance fiscale des entreprises à travers les pratiques de transfert des bénéfices des entreprises Camerounaises qui ont d'une part une influence positive et d'autre part négative. Pour mener à bien ce travail de recherche, nous avons opté une démarche hypothéticodéductive. A travers une méthode d'échantillonnage non probabiliste et par convenance, nous avons pu collecter les données auprès des dirigeants à savoir : les responsables financiers, comptables dans les villes de Douala, Yaoundé et Ngaoundéré pour un effectif de 66. Ainsi, ces données ont fait l'objet des traitements statistiques par le logiciel SPSS. Il en ressort de ces analyses que le transfert des bénéfices commerciaux influence positivement la performance fiscale à travers la compréhension des règles et du fonctionnement du prix de marché dans l'entreprise et le transfert des bénéfices financiers influence négativement la performance fiscale à travers la compréhension des règles et du fonctionnement du prix de marché.

Mots clés : Gestion fiscale ; Performance fiscale

Abstract

The purpose of this article is to highlight the impact of companies' tax management practices on their tax performance. It should be noted from the outset that we seek to explain the impact of a tax management practice on the tax performance of companies through the profit transfer practices of Cameroonian companies which have on the one hand a positive influence and 'other hand negative. To carry out this research work, we opted for a hypothetico-deductive approach. Through a nonprobability and convenience sampling method, we were able to collect data from managers, namely: financial and accounting managers in the cities of Douala, Yaoundé and Ngaoundéré for a workforce of 66. Thus, these data were subject to statistical processing using SPSS software. It emerges from these analyzes that the transfer of commercial profits positively influences tax performance through the understanding of the rules and the functioning of the market price in the company and the transfer of financial profits negatively influences tax performance through the understanding of rules and operation of the market price.

Keywords: Tax management; Tax performance.

Introduction

En quelques années, le thème de la gestion fiscale s'est acquis une place centrale dans les préoccupations des entreprises ou de leurs dirigeants. Invoquée par les actionnaires, les dirigeants ou les analystes financiers, la gestion fiscale apparaît à la fois comme un impératif catégorique pour l'entreprise et comme un facteur clé pour justifier les décisions majeures. Ces décisions prises par l'entreprise ne sont pas sans conséquences sur le plan fiscal. En effet, l'omniprésence du paramètre fiscal et des charges qu'il entraîne dans la vie de l'entreprise a pour effet de provoquer des comportements opportunistes des dirigeants face à l'impôt. Comme le souligne si bien Rassat (1989), ceux-ci perçoivent la fiscalité comme une conséquence inéluctable de la politique de l'Etat, pour compenser ses dépenses par le recueil des contributions obligatoires. Cette vision plutôt assombrie qu'ont les dirigeants vis-à-vis de l'impôt, a pour conséquence de les amener à entrevoir celui-ci beaucoup plus comme un moyen de les détourner de leur objectif, qu'un devoir citoyen dont l'accomplissement est nécessaire pour la survie de l'Etat. A partir des années 1980, avec le raffermissement des conditions d'accès aux financements internationaux ainsi que le ralentissement de la croissance économique, l'Etat camerounais s'est vu obligé de reconsidérer ses ressources internes, notamment avec l'introduction de nouveaux types d'impôts s'accompagnant en même temps d'une mise sur pied des mécanismes de collecte d'impôt de plus en plus sophistiqués (Djoumessi, 2007). Ce changement a laissé une grande place aux pratiques risquées telles que la corruption, la fraude et l'évasion fiscale chez les agents économiques camerounais ; laissant ainsi les entreprises en situation de risque fiscal. Risque qui l'expose à des sanctions en cas de contrôle. L'impôt représente aujourd'hui le principal revenu budgétaire du Cameroun devant les recettes pétrolières et douanières ; ainsi son importance pour le financement, le fonctionnement et le développement du pays est incontestable. Aussi, pour lutter contre les comportements opportunistes des contribuables, outre les redressements fiscaux (qui s'accompagnent généralement de sanctions), l'administration fiscale a laissé plusieurs opportunités aux contribuables qui, pourront les utiliser de manière adéquate afin de ne plus « subir l'impôt » mais, le gérer de façon à l'utiliser à son avantage. C'est certainement dans ce sens qu'a écrit Mfopain (2007) en disant que : « les entreprises ont donc aujourd'hui la faculté de prévoir leur charge d'impôt, et d'utiliser au maximum les moyens fournis par le droit fiscal qui offre des choix multiples pour liquider au mieux de leur intérêt l'impôt ». Dans un contexte économique difficile, les entreprises ont en effet intérêt à mettre en place des outils adéquats

d'un régime de gouvernance fiscale efficace. La fiscalité constitue désormais un élément moteur de la stratégie de l'entreprise. L'optimisation des décisions fiscales de l'entreprise, dans une perspective d'optimisation de la gestion financière, est ainsi aujourd'hui une composante à part entière de la bonne gouvernance. La gestion fiscale est placée au centre des explications apportées aux choix les plus importants opérés par les dirigeants camerounais. Ainsi, nombre d'opération de désinvestissement, de cessation d'activité, de réduction d'effectif ou même de fraude fiscale sont annoncées au nom de la gestion fiscale. Rendu à ce point de notre étude, force est de constater qu'il est nécessaire pour les dirigeants d'associer à leur objectif de la gestion fiscale, celui de la neutralisation de la charge fiscale.

Non pas en ayant recours à des manœuvres illicites visant à duper le fisc mais, plutôt en procédant à l'exercice des choix fiscaux favorables qui, bien gérés, conduiront à coup sûr à la formation de leviers fiscaux pouvant conduire à la bonne pratique de la gestion fiscale. C'est dans ce sens que cet article traite : **Impact des pratiques de gestion fiscale sur la performance fiscale des entreprises camerounaises**. Ainsi, la problématique soulevée dans cet article consiste à mettre en évidence l'impact des pratiques de gestion fiscale des entreprises sur leur performance fiscale. De cette problématique la question principale sera par conséquent articulée comme suit : Quel est l'impact des différentes pratiques de gestion fiscale des entreprises sur leur performance fiscale ?

L'objectif principal de cet article est d'expliquer l'impact d'une pratique de gestion fiscale sur la performance fiscale des entreprises à travers les pratiques de transfert des bénéfices. Dans les pages qui suivront, nous aurons d'abord à présenter une revue de littérature et les théories mobilisées, ensuite la méthodologie, les résultats et discussion, en fin une conclusion.

1. Revue de la littérature et théories qui sous-tend l'étude.

Dans cette section, nous examinons la littérature pertinente sur la gestion fiscale, ensuite sur la performance de l'entreprise.

1.1. Notion de la gestion fiscale

Loin du champ lexical de la fiscalité, l'action de gérer fait appel à des notions telles qu'administré, planifier, optimiser, s'occuper d'une entité quelconque. Transposée en matière fiscale, « la gestion fiscale renvoi en la liberté de gestion qu'à une entreprise, la possibilité dont elle dispose à faire les choix judicieux et de bénéficier des mesures incitatives » (Chadefaux et

Rossignol, 2001, p.14). Bien que la gestion fiscale des entreprises ne soit pas véritablement enracinée dans la culture des entreprises dans de nombreuses économies (Rego, 2003 et Slemrod, 2001), elle consiste à exploiter les lacunes ou les failles de la législation fiscale, afin de réduire de manière significative le taux d'imposition effectif (Killaly, 2009). Pour Omri et Menchaoui (2012), en général, la gestion fiscale se comprend comme l'optimisation de la situation fiscale du contribuable. Dans cette perspective, la décision est un instrument de gestion fiscale lorsque l'opération est décidée ou accomplie dans ce but d'optimisation de la charge fiscale du contribuable. Nous comprenons que la gestion fiscale est un ensemble des moyens légaux mis en place par une entité tout au long de son existence pour payer moins d'impôts. Cependant, un certain nombre de dimensions de la gestion fiscale existe dans la littérature. Pour Rassat (1989), les entreprises ont aujourd'hui la faculté de prévoir leur charge d'impôts, et d'utiliser au maximum des voies fournies par un droit fiscal qui offre des niches multiples pour liquider, au mieux de leurs intérêts, l'impôt. La fiscalité est donc un élément essentiel de gestion mis à part et ainsi, dans les opérations courantes de l'entreprise, il est important faire certains choix déterminants pour sa survie et son évolution. Pour mieux gérer sa fiscalité, l'entité peut solliciter l'incitation fiscale. Solliciter une incitation fiscale relève non seulement de la volonté pour une entreprise de stimuler, relancer ou promouvoir ses investissements, mais procède également d'une stratégie d'optimisation de sa charge fiscale. Ainsi, l'incidence sur le choix de financement en constitue également un mobile de choix de ces incitations (Mfopain, 2004). Bazart (2000) démontre que l'entreprise ne se contente donc plus aujourd'hui de remplir ses obligations fiscales par souci de sécurité. Elle passe d'une gestion passive à une gestion proactive de la charge fiscale en cherchant à optimiser sa fiscalité au lieu de la subir. Dans ses travaux portant sur l'optimisation des charges fiscales dans les entreprises, Mhenti (2007) montre que l'optimisation des charges fiscales, la fraude, l'évasion et l'abus de droit sont des mécanismes qui permettent de réduire les charges fiscales. En revanche, la fraude, l'évasion et l'abus de droit sont des techniques irrégulières réprimées par la loi.

Skinner (2013) quant à lui dans son travail intitulé la fiscalité des investissements, conclue que l'optimisation fiscale peut être abordée sous deux angles : L'État cherche sans doute à augmenter ses recettes fiscales tandis que l'investisseur cherchera à réduire ses charges fiscales. Outre les dépenses fiscales, la fiscalité des investissements se traduit également par d'autres mesures fiscales qui ne s'accompagnent pas toujours, par une réduction directe des droits et taxes ou dépenses fiscales, mais qui incitent et encouragent les investissements. La quête de

l'optimisation fiscale prend en compte les différents coûts induits par les procédés fiscaux disponibles.

1.2. Notion de la performance fiscale

L'impact financier direct du paramètre fiscal favorise une attention plus grande des dirigeants soucieux d'éviter une déperdition de leurs ressources (Chadefaux et Rossignol, 2001, p.14). Selon Slemrod (2001), les entreprises recourent à un ensemble de facteurs intimement liés et globalement orientés à travers les méthodes de gestion fiscale pour réduire le taux d'imposition effectif. Au sein des directions fiscales des entreprises, l'optimisation à outrance, parfois aux bornes de la légalité, est encore trop souvent considérée comme une activité légitime (De Boer, 2012, p.74). Dans la pratique, les entreprises exploitent les lacunes ou les failles de la législation fiscale pour réduire leur base imposable (Braithwaite, 2005), en vue d'une meilleure performance fiscale avec la délicate définition de la frontière de l'acceptable, en plus de celle du légal (Rossignol, 2010). Les entreprises se trouvent confrontés, d'un côté, à la concurrence permanente avec les autres entreprises à exécuter des stratégies visant à maximiser le rendement en minimisant leurs charges fiscales et de, l'autre côté, aux exigences de l'administration fiscale qui considère au contraire lorsqu'elle devient un peu trop performante, que l'optimisation fiscale devient préoccupante (Bissy et Dedeurwaerder, 2012). En France, le Conseil d'Etat a néanmoins accordé au contribuable le droit de choisir la forme juridique la plus favorable du point de vue fiscal et a admis qu'une entreprise a le libre choix des mesures à utiliser pour renflouer une entreprise en difficultés, même si le choix répond essentiellement à des considérations d'ordre fiscal (Chadefaux et Rossignol, 2001). Les entreprises constituent un terrain favorable pour optimiser le taux d'imposition effectif et cela à travers les transactions entre les entreprises, elles ont une marge de liberté supérieure à celle des autres entreprises. Pour Leitch et Barrett (1992), les entreprises doivent exploiter les avantages fiscaux et des facteurs d'internationalisation. Par ailleurs, peut-on considérer qu'une entreprise est performante fiscalement lorsqu'elle n'a subi ni un redressement fiscal, ni un contentieux fiscal ? Un redressement suivi d'une procédure contentieuse peut finalement aboutir à reconnaître le bien fondé des positions ou des solutions retenues pour l'entreprise (Chadefaux et Rossignol, 2001).

C'est pourquoi, la performance fiscale peut être considérée comme étant le résultat de la gestion à la baisse du revenu imposable à court terme grâce à l'utilisation de différentes pratiques de la gestion fiscale, dans une acception agressive, c'est-à-dire, en exploitant les incertitudes ou la

variation dans l'interprétation de la législation fiscale, en profitant des domaines se situant dans la zone grise (la frontière entre la zone légale et la zone illégale).

2. Théories mobilisées

L'objectif de cette partie est de présenter les différentes théories sur lesquelles plusieurs chercheurs se sont appuyés pour justifier les concepts de notre recherche.

La pratique de gestion fiscale a pour objectifs de minimiser le paiement de l'impôt de l'entreprise. Elle conduit ainsi à la minimisation des coûts lors des transactions. C'est pour cette raison que dans cette partie, la théorie de coût de transaction est théoriquement acceptée pour comprendre les pratiques de gestion fiscale et leurs impacts sur la performance fiscale. Nous allons d'abord présenter ici la théorie de coût de transaction et la théorie de l'agence.

2.1. La théorie de coût de transaction de Williamson (1996)

La théorie des coûts de transaction, initiée par Coase (1937), vise à apporter une réponse à la question fondamentale de l'existence de l'entreprise. Selon Coase, l'entreprise répond au souci d'économiser des coûts (Charreaux et al., 1987). Williamson confirme cette position, en relevant que les échanges sur le marché et les échanges dans les organisations ne sont pas organisés de la même manière. Selon ses auteurs, la firme peut remplacer le marché en offrant des coûts de transaction inférieurs aux coûts proposés par le marché.

Tout d'abord notons que la transaction est l'unité d'analyse micro-analytique de la théorie des coûts de transaction. Une transaction apparaît quand un bien ou un service est transféré à travers une interface technologiquement séparable (Williamson, 1996). Le coût de transaction désigne donc le prix de face à face entre deux agents économiques, individuel ou collectif. Il constitue une source d'incertitude comportementale dans les transactions économiques (Charreaux et al., 1987). Ce coût est lié à l'établissement d'un contrat entre deux agents ; le coût global comprend à la fois des coûts ex ante, correspondant à la phase qui précède la rédaction du contrat, et des coûts ex post qui lui sont postérieurs.

2.2. La théorie de l'agence de M. Jensen et W. Meckling (1976)

La Théorie de l'Agence, est la théorie fondamentale de la gouvernance d'entreprise moderne, et l'une des théories les plus importantes et les plus discutées par les auteurs. Cette théorie repose sur la relation potentiellement conflictuelle d'intérêts qui existerait entre le principal et

les agents qui en assurent la gestion, autrement dit la relation d'agence. Et cela, par un ensemble de contrats écrits et non écrits internes à l'organisation permettent en particulier de spécifier les droits de chaque agent ainsi que les systèmes de surveillance et d'évaluation. La question sur cette relation a été posée depuis 1976 avec Adam Smith qui la résume ainsi : « Les directeurs des sociétés par actions étant les régisseurs de l'argent d'autrui plutôt que leur propre argent, on ne peut guère s'attendre à ce qu'ils y apportent ; cette vigilance exacte et soucieuse que les associés dans le maniement de leurs fonds. » Berle et Means (1932) ont développé cette réflexion en montrant que la séparation entre la propriété et la direction de la firme, mène à une situation problématique due à la divergence d'intérêts entre propriétaires du capital et dirigeants, on pourrait arriver donc à une situation où l'entreprise serait dirigée par un manager qui n'aurait éventuellement aucune raison d'avoir les mêmes objectifs que les propriétaires du capital.

Pour **Jensen et Meckling**, les actionnaires et les managers sont liés par une relation d'agence ; ils définissent cette relation comme « ... un contrat dans lequel une (ou plusieurs personnes) a recours aux services d'une autre personne pour accomplir en son nom une tâche quelconque, ce qui implique une délégation de nature décisionnelle à l'agent », Les actionnaires choisissent un chef de la direction en fonction de leurs compétences et aptitudes potentielles pour exécuter une tâche dotée des pouvoirs décisionnels leur permettant de mieux gérer leurs activités et de produire des résultats à leur avantage.

La relation d'agence se caractérise par l'incertitude et l'asymétrie d'information entre le principal et l'agent. Cette divergence d'intérêt est mise en évidence par la différence de risque encouru. Le principal peut perdre ses contributions, le dirigeant assume le risque de perdre son emploi et sa valeur sur le marché du travail. Ainsi, les efforts déployés par les dirigeants pour le bien de l'entreprise, s'ils profitent aux actionnaires, impliquent une certaine incertitude pour eux. Les dirigeants dont la majeure partie de leur patrimoine (capital humain) est investi dans leur société sont plus sensibles aux changements des résultats de l'entreprise que les actionnaires qui peuvent facilement diversifier leur portefeuille après avoir identifié ces actifs. Suite à l'identification de ces divergences d'intérêts, les théoriciens de l'agence définissent un éventail de moyens et de mécanismes de contrôle afin de réduire ces différences.

3. Hypothèses de la recherche

Nos hypothèses sont organisées au tour de la relation entre les différentes pratiques de la gestion fiscale et la performance fiscale de l'entreprise.

Deux entreprises liées peuvent diminuer leurs bases fiscales en transférant les revenus d'une entreprise bénéficiaire à une entreprise déficitaire. Il est reconnu qu'il est de saine gestion de gérer au mieux les déficits (Sivieude et al. 2012). La gestion fiscale du déficit fiscal peut se faire en ventilant une perte financière d'une entreprise sur une autre bénéficiaire et ce à travers le transfert du bénéfice. Le transfert du bénéfice commercial peut s'établir à travers la manipulation du prix, via le prix de transfert. Ainsi, la principale technique d'optimisation fiscale utilisée par les entreprises porte sur les prix de transfert. Ce sont les prix auxquels sont échangés les produits entre les entreprises. Lorsqu'on veut sous-évaluer les sommes soumises à l'impôt, on manipule fortement à la baisse ou à la hausse ces fameux prix de transfert (Fourriques, 2012). Elles utilisent le prix de transfert de manière à faciliter la gestion fiscale par la mise en place d'une stratégie artificielle de prix de transfert (Clausing, 2006 et Usmen, 2012). La gestion fiscale se fait essentiellement à travers le transfert du bénéfice qui ont des taux d'impôts différents (Scholes et al., 2002). Le transfert de bénéfice entre les entreprises peut abaisser le taux d'imposition effectif global de ce dernier, en utilisant la loi fiscale pour minimiser le coût fiscal de leurs opérations (Lefebvre, 2006). Selon Eldenburg et al. (2003), les entreprises qui réalisent des marges bénéficiaires plus élevées sur des activités à fort taux d'imposition sont incitées à transférer ces revenus vers des pays qui ont des taux d'impositions plus faibles pour minimiser la charge fiscale globale. Dans les pays qui ont des taux d'impositions élevés, entreprises ont davantage intérêt à augmenter le prix de transfert provenant de l'achat de la marchandise permettant ainsi de réaliser des économies fiscales liées à la déduction des charges d'exploitation. La définition des paramètres d'une planification fiscale permet de déterminer les quantités à transférer pour minimiser le coût fiscal (Mairesse, 2001, p.2). La continuité et la stabilité des transactions constituent des facteurs importants qui réduisent les coûts de transactions et qui confèrent des avantages aux entreprises. Pour maximiser sa valeur l'entreprise, doit anticiper l'impact fiscal sur toutes les parties qui affectent la transaction. « Les transactions qu'elle porte sur des biens ou de services, sur des éléments matériels ou incorporels, sont au cœur même de la vie des entreprises, elles représentent le fondement de leur activité. Or, si l'on considère plus particulièrement les transactions entre des entreprises, ces opérations peuvent constituer un vecteur privilégié de transfert de bénéfices au

moyen d'une manipulation des prix d'achat ou de vente » (Lamorlette et Rassat, 1997). Les entreprises peuvent diminuer aussi leurs dépenses fiscales en appliquant des prix préférentiels pour la vente des actifs industriels tels que les brevets, les marques de fabrique, les noms commerciaux, les dessins et modèles, la propriété littéraire et artistique, la propriété intellectuelle qui se fait intra-groupe (Douvier, 1996). « Dans de nombreux entreprises, une part importante de la création de valeur est attribuable à la détention et à l'exploitation ou relocalisation d'éléments incorporels. Les possibilités de localisation ou relocalisation des incorporels offrent donc aux entreprises des opportunités de planification fiscale significative » (Silberztein, 2011). Ainsi, les actifs incorporels tels que la propriété intellectuelle et les dépenses en recherche et développement (les redevances attribuées à ces actifs incorporels) sont difficiles à évaluer ; et par la suite, le prix de pleine concurrence est difficile à vérifier par l'administration fiscale par conséquent, il est facilement contournable par les Entreprises. Grubert (2003) constate que le risque de manipulation augmente avec la variabilité de l'évaluation et l'interprétation du prix. Les actifs incorporels ne peuvent pas être évalués en l'absence de prix comparable, en l'absence de marché pour ce type de transactions. Les possibilités sont de fait plus importantes pour les entreprises de manipuler le prix de transfert à travers les actifs incorporels entre les différentes juridictions (Shackelford et al., 2007, Dyreng et al., 2008 et Richardson et al., 2013). C'est ainsi qu'en raison de la particularité des biens incorporels, de la difficulté à valoriser le prix à la date de la transaction et pour des considérations commerciales spécifiques et légitimes tenant précisément aux liens des entreprises, les modalités de transfert peuvent être différentes de celles qui auraient été prévues entre des parties indépendantes (Douvier, 1996).

L'allégement fiscal à travers le transfert de bénéfice dépend naturellement du volume de ventes de cette entreprise. Plus le volume de transactions est élevé, plus les entreprises peuvent avoir tendance à utiliser le prix de transfert pour diminuer le taux d'imposition effectif global. Jacob (1996) a étudié la relation entre le niveau d'impôt à payer et le volume des transactions effectuées entre les entreprises ; il suppose que les entreprises qui ont un grand volume de transactions internes, avec des taux d'impositions propres à chacune divergents, ont plus de facilités à transférer les revenus grâce à la politique du prix de transfert.

De tout ce qui précède, hypothèse suivante est formulée :

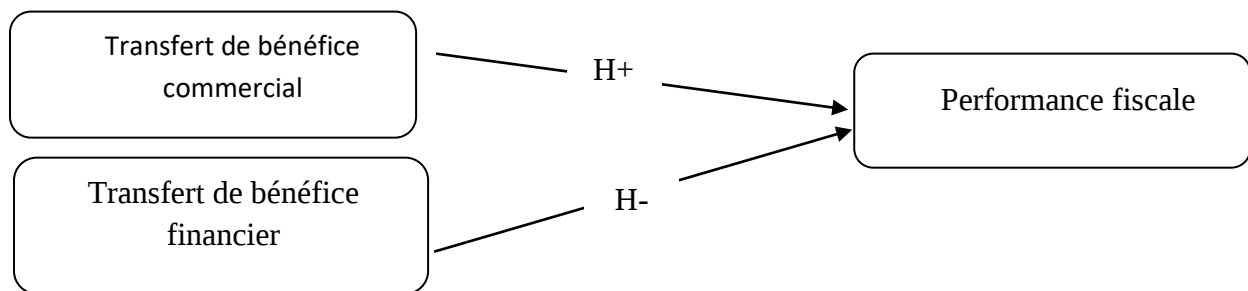
H1 : le transfert de bénéfice commercial a un effet positif sur la performance fiscale.

La recherche permanente de moyens pour réduire leur facture fiscale est l'une des constantes de la politique financière des entreprises. Cette optimisation est obtenue essentiellement via le dégrèvement fiscal des bénéfices réinvestis comme étant prioritaires par l'Etat (Madani, 2005). Le transfert se fait aussi traditionnellement à travers l'utilisation de la dette et le recours à des paradis fiscaux. La gestion fiscale de l'entreprise peut se faire à travers le transfert du bénéfice direct moyennant le réinvestissement de ce bénéfice, méthode qui permet à l'entreprise de créer de la valeur en économisant de l'impôt. En effet, les entreprises qui investissent dans des activités particulières qui sont localisées dans des zones défavorisées d'une panoplie d'avantages fiscaux (Menchauoui et Omri, 2012).

L'avantage fiscal peut notamment être obtenu à travers le réinvestissement physique ou le réinvestissement financier. Lorsqu'une entreprise dégage un bénéfice, elle peut réinvestir ce bénéfice au sein même de la société (dégrèvement physique) ou à travers la participation au capital d'une autre société (dégrèvement financier). A travers les dégrèvements physique et financier, le bénéfice réinvesti est déduit de la base fiscale imposable, avec des économies d'impôts à la clé. Le transfert du bénéfice financier peut également se faire à travers l'utilisation de la dette, toujours dans l'objectif de réaliser des économies d'impôts. Modigliani et Miller (1958) ont montré que la valeur de la firme augmente proportionnellement avec l'endettement grâce à l'économie d'impôt qui provient de la déduction des charges d'intérêts. Les « choix opérés par l'entreprise dans le mode de financement de ses besoins reposent sur un certain nombre de variables parmi lesquelles la fiscalité joue un rôle essentiel, à la fois par le coût généré par certaines décisions de financement et par l'incidence que les choix de financement peuvent avoir sur le résultat imposable de l'entreprise » (Mfopain et Djeumene, 2004). La structure du capital d'une entreprise est généralement composée par des ressources qui proviennent des capitaux propres émanant des apports des associés et des ressources d'emprunts. Généralement les entreprises préfèrent le financement par dette et ceci pour deux raisons : premièrement, la charge d'intérêts des emprunts est déductible des résultats imposables de l'entreprise et deuxièmement, le marché interne de la dette peut réduire les coûts de transactions et ceci en allégeant les contraintes financières telles que l'obtention d'un prêt du marché extérieur. Grâce à leur propre structuration, elles peuvent allouer des capitaux. Les besoins en capitaux peuvent ainsi être satisfaits presque exclusivement par une dette (Mairesse, 2004). La stratégie fiscale liée à la dette joue par conséquent un rôle important dans les

décisions de financement des entreprises (Taylor et al., 2013). L'utilisation de la dette Permet de réduire les coûts fiscaux, à travers la déduction des charges d'intérêt liées à l'emprunt contracté entre entreprises, qui peuvent également présenter des taux d'impositions différents. Les paradis fiscaux et les centres offshore constituent des dispositifs importants de la mondialisation, ils jouent un rôle considérable dans la fraude et l'évasion fiscale (Otusnya, 2011). Ces pays offrent un abri aux capitaux internationaux par le secret bancaire, la réglementation et le taux d'imposition faible. Une abondante littérature a révélé que ces juridictions sont des moteurs d'une véritable industrie de l'évasion fiscale (Palan et al., 2010 ; Picciotto, 2007, Sikka and Willmot, 2010). De nombreuses entreprises multinationales intègrent dans des paradis fiscaux. L'existence et l'utilisation des paradis fiscaux sont liées à l'évolution de la notion de la planification fiscale ; c'est l'utilisation de la loi à des fins de minimisation du coût fiscal des opérations, la gestion fiscale, qui peut conduire à de tels recours, liés à la nécessité de faire baisser les coûts, y compris naturellement les coûts fiscaux (Gouthière, 2004). Les paradis fiscaux sont utilisés à « la fois pour la fraude proprement dite et pour l'optimisation fiscale en utilisant les montages sophistiqués des grands cabinets d'audits, en cherchant simplement à profiter des lacunes des législations nationales » (Hekly, 2007). L'exonération d'imposition des produits d'intérêts maximise les avantages liés à la planification fiscale, en permettant aux entreprises de transférer leurs bénéfices sans coût fiscal. Harris et al. (1993) ont montré que les entreprises qui sont dans des paradis fiscaux payent moins d'impôts que les autres et soutiennent que les entreprises américaines établissent des opérations dans des paradis fiscaux dans le cadre d'une stratégie fiscale internationale pour diminuer leur base fiscale imposable. Pour vérifier l'impact de transfert de bénéfice financier sur la performance fiscale, il convient d'apprécier son volume. Plus le volume de la dette est élevé, plus les entreprises ont tendance à recourir de la dette interne pour diminuer le taux d'imposition effectif global. Au regard de ce qui précède, l'hypothèse suivante est formulée : **H2 : le transfert de bénéfice financier influence négativement sur la performance fiscale.**

Figure 1 : Modèle conceptuel de la recherche



Source : nous-même

4. Méthodologie

En matière de posture épistémologique, Girod-séville et Perret (1999) avancent que « la réflexion épistémologique s'impose à tout chercheur soucieux d'effectuer une recherche sérieuse, car elle permet d'asseoir la validité et la légitimité de la recherche ». Selon ces auteurs, ils structurent le choix du fondement épistémologique autour des trois caractéristiques : la nature de la connaissance produite, le chemin de la connaissance et les critères de validité de la connaissance. Ce sont ces trois éléments qui permettent le choix d'un courant épistémologique structurant le projet de recherche.

Nous sommes ici en présence d'une problématique de nature explicative causale. La méthode quantitative est appropriée. Pour traiter cette problématique, dans le cadre de notre travail de recherche, nous nous plaçons dans le paradigme positiviste en suivant une démarche hypothético-déductive qui consiste à porter un jugement sur la pertinence d'hypothèses initialement posées dans un cadre théorique (Charreire et Durieux, 1999). L'outil de collecte des données sera le questionnaire. La taille de notre échantillon est déterminée selon la méthode non probabiliste et plus précisément l'échantillonnage de convenance, car dans un pays en voie de développement comme le Cameroun, il est difficile, voire impossible de trouver une base des données actualisées regroupant toutes les entreprises. Pour preuve, le dernier Recensement Général des Entreprises réalisé par l'Institut National des Statistiques date de novembre 2009. Or, depuis lors, non seulement de nombreuses entreprises ont été créées, mais aussi, il y en a celles qui ont disparu. C'est donc cet état de chose qui nous conduit à opter pour une démarche non probabiliste. Le questionnaire sera administré en face à face auprès des comptables et les

fiscalistes des PME camerounaises exerçant dans le secteur de commerce et distribution situé dans les villes de Ngaoundéré, Yaoundé et Douala.

5. Mesures des variables d'analyse

La mesure des variables est l'une des étapes les plus importantes du processus de recherche, étant donné que l'enjeu est de construire des mesures fiables et valides (Thiétart et *al.*, 2014). Mesurer une variable consiste donc, à définir des indicateurs ou items de mesure et choisir les différentes modalités d'un attribut dans la réalité étudiée, lesquelles permettent d'évaluer l'indicateur. En ce qui concerne les échelles d'évaluation, la littérature issue des recherches en marketing et en stratégie distingue quatre types à savoir : *les échelles de proportion ou de ratio, les échelles d'intervalle, les échelles ordinales et les échelles nominales*. Les variables impliquées dans nos hypothèses de recherche ont été mesurées par les échelles métriques (échelle de Likert). A cet effet, nous présenterons successivement les échelles de mesure de transfert de bénéfice commercial, transfert de bénéfice financier et la performance fiscale.

5.1. Items de mesure de transfert de bénéfice commercial

Il est mesuré à l'aide d'une échelle de mesure de type Likert à 5 points allant de « *pas tout d'accord* » ayant pour score 1 à « *tout à fait d'accord* » ayant pour score 5, cette variable nous permet de savoir l'importance des pratiques de gestion pour les entreprises. Grâce aux travaux, nous avons adapté un ensemble de 9 items pour mesurer le transfert des bénéfices commerciaux à travers la manipulation des prix de transferts. Le prix de transfert a également été mesuré dans les travaux de Menchaoui (2015).

5.2. Items de mesure de transfert de bénéfice financier

Mesuré sur une échelle de Likert à 5 points, cette variable nous permet de savoir l'importance des pratiques de gestion pour les entreprises. Le transfert des bénéfices financiers est mesuré par le dégrèvement et l'utilisation des dettes (Menchaoui, 2015). Il est mesuré à l'aide d'une échelle de mesure de type Likert à 5 points allant de « *pas du tout d'accord* » ayant pour score 1 à « *tout à fait d'accord* » ayant pour score 5.

5.3. Items de mesure de la performance fiscale

Selon Noor et *al.* (2010), le taux d'imposition effectif évalue correctement la performance fiscale de l'entreprise ; il est la meilleure mesure, qui prend en compte toutes les charges fiscales

réelles de l'entreprise. Le taux d'imposition effectif est (en fait) l'indicateur financier qui mesure la capacité de l'entreprise à optimiser sa masse fiscale, il est déterminé par le rapport entre la somme des impôts exigibles et différés constatés dans les comptes consolidés d'une entité et le résultat comptable avant impôt de cette dernière (Chadefaux et Rossignol, 2006, p.1). Molley (1998) affirme que les incitations fiscales qui réduisent les coûts fiscaux et qui diffèrent selon les pays et selon la politique fiscale de l'entreprise constituent autant de différences qui ne peuvent pas être déterminées par le taux d'imposition marginal et ne peuvent être capturées que par le taux d'imposition effectif.

Le taux d'imposition effectif est recueilli à partir des informations issues des états financiers consolidés des entreprises ; il permet aux entreprises d'étudier s'ils ont utilisé tous les leviers possibles pour diminuer (le) résultat fiscal et ainsi de se livrer à des études comparatives sectorielles au regard de la qualité de stratégie adoptée (Chadefaux et Rossignol, 2006). Il est souvent utilisé par les gestionnaires comme outil de référence du système d'imposition des entreprises, dans la mesure où il permet de fournir un résumé statistique des différents avantages fiscaux et aussi de capter les évolutions de taux d'imposition (Gupta et Newberry, 1997). Il tend « à devenir un indicateur de référence de la performance fiscale pour mesurer l'efficacité de la stratégie et de la gestion opérationnelle courante (Chadefaux et Rossignol, 2006).

Plusieurs facteurs permettent de réduire d'une manière significative le taux d'imposition effectif ; il s'agit d'autant de leviers de la performance fiscale.

Pour mesurer ces items, nous avons retenu 7 qui nous ont été suggérées par la recherche documentaire en adaptation aux travaux de Van Stolk et Kai Wegrich (2008). Les auteurs mesurent la performance fiscale par les indicateurs comme la conformité au code fiscale, la qualité de service, le coût du service et l'activité organisationnelle.

6. OUTILS D'ANALYSE STATISTIQUE

Des nombreux outils statistiques existent pour analyser les données. Cependant, tous ne sont pas appropriés pour notre recherche. Rappelons que leur choix dépend de la nature des variables impliquées dans les hypothèses formulées. Ainsi, nous présentons ici les seuls outils statistiques nécessaires pour tester nos hypothèses de recherche. Il s'agit : le tri à plat, l'analyse en composante principale, la méthode de score et la régression linéaire.

Le tri à plat permet de faire ressortir la distribution des répondants pour chaque variable en indiquant la fréquence de chaque modalité de réponse. Il permet de vérifier, au préalable, si toutes les variables ont été entrées dans la feuille SPSS sans erreur. Le tri à plat classe les individus de chaque groupe en fonction des modalités définies à l'avance. Toutefois, le tri à plat ne donne que le tableau de fréquence de chaque modalité de réponse. À côté de ce tri à plat, se trouve le tri croisé. Ce dernier est une méthode d'analyse bi variée qui permet d'explorer les relations entre variables prises deux à deux (Evrard et *al.*, 2003). C'est une étude descriptive des relations existantes entre deux variables. Il consiste en un croisement entre deux modalités ou deux variables permettant d'aboutir à un tableau de contingence. Après la vérification de la fiabilité des données entrées, le chercheur peut commencer par vérifier la fiabilité de ses échelles de mesure au travers de l'ACP

L'analyse en composantes principales vise à structurer, à favoriser l'interprétation des données de départ grâce à une petite nouvelle variable. L'ACP vise à permettre une représentation plus accessible de la structure des données en ne retenant que l'essentiel de l'information.

Nous avons mesuré, certaines de nos variables contenues dans nos hypothèses à l'aide de l'échelle de Likert à Cinq points. Il est donc question ici, d'identifier les facteurs qui expliquent les corrélations entre un ensemble d'items ou traits caractéristiques d'une même variable, ou alors entre plusieurs variables. Ce qui veut dire qu'elle permet, de mettre en évidence la structure d'une variable à items, en dégagant les dimensions qui résument les informations. Dans l'ACP, les facteurs obtenus sont des combinaisons linéaires des variables observées et inversement les variables peuvent être des combinaisons linéaires des facteurs.

Dans le cadre de cette étude, cette méthode nous a permis de synthétiser un ensemble de variables mesurant les mêmes concepts. Ainsi, tout comme l'analyse en composante principale dans une certaine mesure elle permet de passer d'un grand nombre de variable à une et une seule variable composite. Cette variable unique pourra faire l'objet d'un recodage comme effectué dans le cadre de cette recherche pour estimer le respect des normes de la performance fiscale.

Une fois l'outil préliminaires présenté, il ne nous reste plus qu'à présenter l'outil statistique utilisé dans ce travail pour tester les hypothèses.

La régression multiple correspond à une généralisation à trois variables et plus des méthodes de la régression simple. Avec cette méthode, le principe consiste à rechercher la relation entre

la variable à expliquer et les autres variables qui expliquent le mieux la réalité des n observations. Cette relation s'exprime par l'équation de régression qui présente la variable à expliquer comme la somme de chacune des variables explicatives affectées de leurs coefficients de régression à laquelle s'ajoute un terme constant.

Le coefficient de corrélation multiple permet d'estimer la significativité de l'ajustement obtenu par l'équation. Son carré d'ailleurs correspond à la part de la variance totale expliquée par la régression.

La généralisation du modèle linéaire simple prend en compte plusieurs variables explicatives et est de la forme :

$$Y_t = a_0 + a_1 X_{1t} + a_2 X_{2t} + \dots + a_k X_{kt} + \beta_t$$

Y_t : la variable observée

X_{1t} : la première variable explicative X_{2t} : la deuxième variable explicative N : le nombre d'observations a_0, a_1, a_2, a_k : les paramètres du modèle β_t

: le terme de l'erreur

7. Résultat et Discussion

L'objet de cette partie est de pour décrire les différents concepts de notre étude. Pour cela, nous allons première décrire la notion de performance fiscale. Par la suite le concept de pratique de la gestion fiscale est analysé.

Dans l'analyse de la variable dépendante de notre travail qu'est la performance fiscale, nous avons d'abord effectué une analyse en composante principale sur l'ensemble des 7 items. Par la suite, nous avons réalisé la méthode de score sur l'ensemble de ces items afin de faciliter l'analyse de nos hypothèses.

7.1. Analyse en composante principale sur la performance fiscale

Une ACP a été effectuée et a révélé plusieurs dimensions (cinq composante ou dimensions). La cohérence interne de l'ensemble des items de la performance fiscale est acceptable (alpha de Crombach 0,679). Le tableau suivant nous donne la synthèse des résultats de l'ACP sur la performance fiscale.

Tableau 1 : Synthèse des résultats de l'ACP sur la performance fiscale

Items	Composantes			Communalités
	1	2		
Nous avons une conformité sur notre recouvrement	0,814			,722
Nos taux d'erreurs dans les déclarations de revenu sont faibles	0,719			,528
Nos taux de conformité des déclarations sont réguliers	0,595			,734
Notre précision du recouvrement et des traitements fiscale est favorable		0,778		,687
Nous avons une bonne qualité de la relation avec notre clientèle		0,707		,625
Nous avons une bonne ponctualité sur nos recouvrements			0,731	,647
La plus part de nos clients sont satisfait			0,782	,732
Valeurs propres	1,896	1,448	1,330	-
% de la variance expliquée	27,086	20,685	19,007	-
% de la variance expliquée cummulés	27,086	47,770	66,777	-
Alpha de Cronbach	0,678	0,610	0,616	-

Source : nos analyses

Nous avons réalisé le test de pertinence de l'analyse en composantes principales, dit test de KMO qui donne une valeur de 0,516 considérée comme acceptable. Cela explique que l'ACP est pertinent pour nos données. Il corrobore le résultat du test de sphéricité de Bartlett qui est

de 44,944 avec un seuil de signification très faible (0,002) indiquant ainsi qu'on ne saurait considérer la matrice des corrélations comme une matrice unitaire.

En règle générale, lorsque la valeur du test est grande pour un faible niveau de signification, il traduit le fait qu'il est peu ou non probable que la matrice de corrélation pour toute la population de l'étude soit une matrice. Ce qui confirme l'adéquation de l'ACP pour notre analyse. Cette analyse fait apparaître un seul facteur qui explique 66,77% de la variance expliquée de l'ensemble des items. Il y a lieu de noter que tous les items sont bien pris en compte par cet axe dans la mesure où toutes les communalités sont supérieures à 0,5 qui est le seuil acceptable. En effet, la communalité mesure la part de la variance de la variable expliquée par les facteurs retenus par l'analyse factorielle. En d'autres termes, elle mesure la part de la variance de la variable initiale expliquée par les facteurs retenus. Aussi, une communalité faible, c'est-à-dire proche de zéro signifie que la variable n'est pas bien prise en compte par la solution retenue (système donné par les composantes principale) et la règle usuelle est de ne retenir que les variables dont la communalité est supérieure ou égale à 0,5. Dès lors, il est très important de noter que les résultats de l'analyse en composante principale ne révèlent pas une seule dimension de la performance fiscale.

En effet l'ACP révèle cinq dimensions ou composantes de la performance fiscale. Ceci confirme le caractère multidimensionnel de la performance fiscale. Ainsi, dans le but de rendre unidimensionnel la performance fiscale, la méthode de score est utilisée à cet effet.

7.1.1. La méthode de score

La méthode de score consiste à rendre unidimensionnel un ensemble d'items dont les résultats de l'ACP confirment son caractère pluridimensionnel. Il s'agit ainsi de calculer le score global ou le score global moyen de l'ensemble des items concernés par l'analyse.

Tableau 2 : Résultat de la méthode de score sur la performance fiscale

COMPUTER V32=v14 + v15 + v16 + v17 + v18 + v19 + v20.

VARIABLES LABELS V32 'performance fiscale'. EXECUTE.

Source : nos analyses

7.2. Analyse descriptive de la notion du transfert des bénéfices commerciaux

L'ACP a été réalisé deux fois sur le concept de transfert des bénéfices commerciaux. Ce concept est mesuré par les variables V1 à V9. Suite à la première, bien que nous ayons réalisé le test de pertinence de l'analyse en composantes principales, dit test de KMO qui donne une valeur de 0,505 considérée comme acceptable. Cela explique que l'ACP est pertinent pour nos données. Il corrobore le résultat du test de sphéricité de Bartlett qui est de 53,567 avec un seuil de signification très faible (0,030). Une variable présente une mauvaise qualité de représentation (V3) soit 0,443. Il s'agit de la variable **V3 « Les autorités fiscales doivent comprendre la chaîne de valeur du secteur »** qui affiche une mauvaise qualité de représentation (inférieur à 0,5 ; soit une corrélation de 0,282). A cet effet, elle a été retirée de l'analyse pour relancer l'ACP. Le tableau suivant présente ces résultats sur la qualité de représentation de la première ACP.

Tableau 3 : Qualité de représentation de la 1ère ACP sur le transfert des bénéfices commerciaux

Items	Initial	Extraction
Les autorités fiscales ont besoin des règles détaillées pour faciliter le transfert des bénéfices		,810
Les autorités fiscales ont besoin des procédures internes pour valider le transfert des bénéfices		,651
Les autorités fiscales doivent comprendre la chaîne de	1,000	,443
valeur du secteur	1,000	
Les autorités fiscales doivent comprendre les rôles des principaux indices des prix	1,000	
Les autorités fiscales doivent comprendre les règles courantes d'ajustement des prix et les modalités de financement	1,000	,733
Les autorités fiscales doivent comprendre le fonctionnement du marché Les autorités fiscales ont besoin d'un dispositif national de partage d'information	1,000	,776
Les prix de transfert seront fixés sur la base des prix du marché		,642
		,608
		,691
Les prix de transfert seront fixés sur la base du cout marginal	1,000	,654

Source : nos analyses

La dernier ACP fait sortir une bonne qualité de représentation pour les items restant. Nous les avons retirées et relancées l'analyse pour obtenir toutes les corrélations supérieures à 0,5 garantissant une bonne qualité de représentation du modèle. L'indice de KMO d'une valeur de 0,473 qui est largement acceptable et le test de sphéricité de Bartlett présente une signification satisfaisante d'ordre de 0,011 tel qu'indiqué. L'obtention de ces données satisfait les conditions de réalisation de l'ACP. La synthèse des résultats de cette analyse est présentée dans le tableau suivant :

Tableau 4 : synthèse de l'ACP sur le transfert des bénéfices commerciaux

Items	Composante				Commu nalités
	1	2	3	4	
Les autorités fiscales ont besoin des règles détaillées pour faciliter le transfert des bénéfices	0,817				0,811
Les autorités fiscales doivent comprendre le fonctionnement du marché	0,570				0,651
Les prix de transfert seront fixés sur la base des prix du marché	0,769				0,778
Les autorités fiscales ont besoin des procédures internes pour valider le transfert des bénéfices		0,717			0,831
Les autorités fiscales doivent comprendre les rôles des principaux indices des prix		0,850			0,676
Les autorités fiscales ont besoin d'un dispositif national de partage d'information			0,773		0,639
Les prix de transfert seront fixés sur la base du cout marginal			0,823		0,685
Les autorités fiscales doivent comprendre les règles courantes d'ajustement des prix et les modalités de financement				0,909	0,695
Valeurs propres	1,738	1,618	1,369	1,041	-
% variance expliquée	21,723	20,229	17,107	13,013	-
% cumulé variance expliqué	21,723	41,952	59,059	72,073	-
Coefficient α de crombach	0,670	0,614	0,679	-	-

Source : nos analyses

Les données de ce tableau illustrent une restitution suffisante de l'information au vu du pourcentage de variance qui s'élève à 72,073% et la fiabilité de l'échelle de mesure est mise à l'évidence par le coefficient Alpha de Cronbach sont respectivement de 0,670 ; 0,614 et 0,679 (supérieur au seuil minimum de 0,6).

Au bout de l'analyse, quatre facteurs (dont les valeurs propres sont respectivement de 1,738 ; 1,618 ; 1,369 et 1,041) est à retenir suivant la règle des valeurs propres supérieures à 1. De plus, nous ACP a révèle quatre composantes ; mais la quatrième composante ne sera pas utilisée dans nos analyses puisqu'elle est corrélée à un seul item. Suite à cette factorisation, le transfert des bénéfices commerciaux est appréhendé par trois facteurs :

- Le premier facteur FAC 1.3 regroupe trois items de mesure à savoir : V1 (Les autorités fiscales ont besoin des règles détaillées pour faciliter le transfert des bénéfices) ; V6 (Les autorités fiscales doivent comprendre le fonctionnement du marché) et V8 (Les prix de transfert seront fixés sur la base des prix du marché). Ce facteur est donc nommé « **compréhension des règles et du fonctionnement du prix de marché** ».
- Le second facteur FAC 2.3 regroupe deux items à savoir : V2 (Les autorités fiscales ont besoin des procédures internes pour valider le transfert des bénéfices) et V4 (Les autorités fiscales doivent comprendre les rôles des principaux indices des prix). Ce facteur est donc nommé « **Procédure et rôle des indices de prix** ».
- Le dernier facteur FAC 3. 3 regroupe deux items à savoir : V7 (Les prix de transfert seront fixés sur la base du cout marginal) et V9 (Les autorités fiscales doivent comprendre les règles courantes d'ajustement des prix et les modalités de financement). Ce facteur est renommé ainsi « **compréhension des règles courantes d'ajustement des prix** ».

7.3. Analyse descriptive de la notion du transfert des bénéfices financiers

L'ACP a été réalisé trois fois sur le concept de transfert des bénéfices financiers. Ce concept est mesuré par les variables V10 à V14. Suite à la première, bien que nous ayons réalisé le test de pertinence de l'analyse en composantes principales, dit test de KMO qui donne une valeur de 0,572 considérée comme acceptable. Cela explique que l'ACP est pertinent pour nos données. Il corrobore le résultat du test de sphéricité de Bartlett qui est de 21,168 avec un seuil de signification très faible (0,002). Une variable présente une mauvaise qualité de représentation (V13) soit 0,382. Il s'agit de la variable **V12 « taux net de réclamation contentieuses en matière d'IS est élevé »** qui affiche une mauvaise qualité de représentation (inférieur à 0,5 ; soit une corrélation de 0,382). A cet effet, elle a été retirée de l'analyse pour relancer l'ACP. Le tableau suivant présente ces résultats sur la qualité de représentation de la première ACP.

Tableau 5 : Qualité de représentation de la 1ère ACP sur le transfert des bénéfices financiers

Items	Initial	Extraction
Part des demandes de remboursement de crédit de TVA et des restitutions de trop versé d'IS ayant reçu une suite favorable ou partiellement favorable, traitées dans le délai égal ou inférieur à 30 jours est fréquent		,590
Ancienneté des demandes de remboursement de crédit de TVA non imputable qui ont fait l'objet d'un remboursement dans le délai égal ou supérieur à 30 jours est élevé		,426
taux net de réclamation contentieuse en matière d'IS est élevé		,382
taux net de réclamation contentieuse relative à la taxe est élevé	1,000	,415
	1,000	
	1,000	
	1,000	

Source : nos analyses

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Suite à la deuxième ACP, nous avons réalisé que le test de pertinence de l'analyse en composantes principales, dit test de KMO donne une valeur de 0,591 largement acceptable.

Cela explique que l'ACP est pertinent pour nos données. Il corrobore le résultat du test de sphéricité de Bartlett qui est de 12,646 avec un seuil de signification très faible (0,005). Seule une variable présente une mauvaise qualité de représentation (V15) soit 0,424. Cette variable **V13 « taux net de réclamation contentieuse relative à la taxe est élevé »** a été supprimée de l'analyse pour relancer une troisième. Le tableau suivant présente ces résultats sur la qualité de représentation de la deuxième ACP.

Tableau 6 : Qualité de représentation de la 2ème ACP sur le transfert des bénéfices financiers

Items	Initial	Extraction
Part des demandes de remboursement de crédit de TVA et des restitutions de trop versé d'IS ayant reçu une suite favorable ou partiellement favorable, traitées dans le délai égal ou inférieur à 30 jours est fréquent		,615
Ancienneté des demandes de remboursement de crédit de TVA non imputable qui ont fait l'objet d'un remboursement dans le délai égal ou supérieur à 30 jours est élevé	1,000	,624
	1,000	
taux net de réclamation contentieuse relative à la taxe est élevé	1,000	,367

Source : nos analyses

La dernière ACP fait ressortir une bonne qualité de représentation pour les items restants. Nous les avons retirées et relancées l'analyse pour obtenir toutes les corrélations supérieures à 0,5 garantissant une bonne qualité de représentation du modèle. L'indice de KMO d'une valeur de 0,500 qui est largement acceptable et le test de sphéricité de Bartlett présente une signification satisfaisante d'ordre de 0,003 tel qu'indiqué avant pour la valeur 9,131. L'obtention de ces données satisfait les conditions de réalisation de l'ACP. La synthèse des résultats de cette analyse est présentée dans le tableau suivant.

Tableau 7 : synthèse de l'ACP sur le transfert des bénéfices financiers

Items	Composantes	Communalités
Part des demandes de remboursement de crédit de TVA et des restitutions de trop versé d'IS ayant reçu une suite favorable ou partiellement favorable, traitées dans le délai égal ou inférieur à 30 jours est fréquent	0,713	0,845
Ancienneté des demandes de remboursement de crédit de TVA non imputable qui ont fait l'objet d'un remboursement dans le délai égal ou supérieur à 30 jours est élevé	0,713	0,845
Valeurs propres	1,426	-
% de la variance expliquée	71,320	-
Alpha de Cronbach	0,698	-

Source : nos analyses

Les données de ce tableau illustrent une restitution suffisante de l'information au vu du pourcentage de variance qui s'élève à 71,320% et la fiabilité de l'échelle de mesure est mise à l'évidence par le coefficient Alpha de Cronbach est 0,698 (supérieur au seuil minimum de 0,6). Au bout de l'analyse, un seul facteur est à retenir suivant la règle des valeurs propres supérieures à 1. De plus, nous ACP a révélé quatre composantes. Suite à cette factorisation, le transfert des bénéfices commerciaux est appréhendé par trois facteurs :

Le premier facteur FAC 1.3 regroupe trois items de mesure à savoir : V1 (Les autorités fiscales ont besoin des règles détaillées pour faciliter le transfert des bénéfices) ; V6 (Les autorités fiscales doivent comprendre le fonctionnement du marché) et V8 (Les prix de transfert seront fixés sur la base des prix du marché). Ce facteur est donc nommé « **besoin des règles et du fonctionnement du prix de marché** ».

8. EFFET DE LA GESTION FISCALE SUR LA PERFORMANCE FISCALE

Pour Wacheux (1996)¹ «*Toute recherche s'applique à une certaine réalité. Donc que l'on induise du terrain des observations pour les analyser (induction), ou que l'on ait une stratégie de vérification d'une théorie et d'hypothèses (déduction), à un moment ou à un autre, l'observation sur le terrain est nécessaire*». Allant dans le même sens que lui, dans cette partie, il sera question pour nous de soumettre à l'épreuve des faits les relations supposées existantes entre les différents concepts impliqués dans nos hypothèses de recherche. Pour ce faire, nous testerons successivement les variables de nos différentes hypothèses.

8.1. EFFET DU TRANSFERT DES BENEFICES COMMERCIAUX SUR LA PERFORMANCE FISCALE

Nous testons dans cette partie l'hypothèse selon laquelle, il existe une interdépendance entre le transfert des bénéfices commerciaux et sa performance fiscale. Elle établit donc une relation positive entre l'entreprise et sa performance fiscale. L'hypothèse a été formulée de la manière suivante : **H1 : le transfert de bénéfice commercial a un effet positif sur la performance fiscale.**

Pour tester cette hypothèse, nous avons effectué une régression linéaire car, les résultats obtenus par la méthode de score pour la performance fiscale et l'ACP pour le transfert des bénéfices

¹ Wacheux F. (1996), Méthodes qualitatives et recherche en gestion, *Economica, Paris*, pp.290 **cité par** Rahj (2016).

commerciaux qui a relevé trois facteurs à savoir : compréhension **des règles et du fonctionnement du prix de marché** ; a **procédure et rôle des indices de prix** et la **compréhension des règles courantes d'ajustement des prix**.

A l'issus des résultats de régression linaire, trois modèle de régression ont été présente. Ainsi, le tableau suivant faire l'Etat de récapitulatif des dites modèles.

Tableau 8 : Récapitulatifs des modèles sur les transferts de bénéfices commerciaux et la performance fiscale

Modèle	R	Rdeux	Rdeux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques					Durbin - Watson
					Variation de Rdeux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F	
1	,385 ^a	,148	,090	3,50351	,148	2,550	3	44	,068	5,873
2	,379 ^b	,144	,106	3,47341	-,004	,230	1	44	,634	
3	,614 ^c	,599	,579	6,52452	,545	15,364	1	45	,031	

a. Valeurs prédites : (constantes), REGR factor score 3 for analysis 3, REGR factor score 2 for analysis 3, REGR factor score 1 for analysis 3

b. Valeurs prédites : (constantes), REGR factor score 2 for analysis 3, REGR factor score 1 for analysis 3

c. Valeurs prédites : (constantes), REGR factor score 1 for analysis 3

d. Variable dépendante : performance fiscale Source : nos analyses.

De ce tableau, nous constatons que les deux premiers modèles ne sont pas valides. Ceci est du non seulement au significativité mais également à une corrélation très faible. Dans le premier et deuxième modèle par exemple, les significativités sont respectivement de 0,068 et 0,634. Ce qui est largement supérieur au seuil de 0.05. Par contre, dans le dernier modèle, la significativité est de 0,031 qui sont inférieur à 0,05. Pour cela, le dernier modèle est valide et admet en son sein une seule composante parmi les trois à savoir factor score 1 for analysis 3 qui représente la compréhension

des règles et le fonctionnement du marché. L'aperçu récapitulatif de la régression est ainsi présenté :

Tableau 9 : Récapitulatif du modèle de régression entre le transfert bénéfices commerciaux et la performance fiscale

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
(Constante)	20,146	,506		39,838	,000
REGR factor score 1 for analysis 3	1,154	,511	,314	2,258	,029
1 REGR factor score 2 for analysis 3					,135
REGR factor score 3 for analysis 3	,779	,511	,212	1,524	,634
	,245	,511	,067	,480	
(Constante)	20,146	,501		40,184	
REGR factor score 1 for analysis 3	1,154	,507	,314	2,277	,000
REGR factor score 2 for analysis 3					,028
	,779	,507	,212	1,537	,131
(Constante)	20,146	,509		39,601	,000
3 REGR factor score 1 for analysis 3	1,154	,514	,314	2,244	,030
a. Variable dépendante : performance fiscale					
R : 0,614 R² : 0,599 R : 0,579 F : 15,364 ddl : 1 45 p : 0,031					

Source : nos analyses

A la lecture du tableau ci-dessus, la preuve est forte contre l'hypothèse nulle selon laquelle il n'y a pas de relation entre le transfert des bénéfices commerciaux et la performance fiscale. En effet, la valeur de F de 15,364 est significative au seuil de $p = 0,031$. Ce qui signifie que nous avons seulement 0,31% de chance de nous tromper en affirmant que le transfert du bénéfice commercial influence la performance fiscale.

Aussi, le coefficient de corrélation (R) entre les deux variables est de 0,614 ce qui traduit une corrélation positive entre le transfert du bénéfice commercial et la performance fiscale. En effet, comme le démontre le coefficient de détermination (R^2 ajusté), le transfert des bénéfices commerciaux explique à hauteur de 59,9% la variance de la performance fiscale. Cependant, les valeurs de student pour la compréhension des règles et du fonctionnement du prix de marché

sont de 2,244 et significatif au seuil de 0,030. Ainsi, on peut conclure que la compréhension des règles et du fonctionnement du prix de marché ($\beta = 0,314$), a un impact significatif et positif sur la performance fiscale.

Le modèle de régression entre le transfert des bénéfices commerciaux et la performance fiscale se présente de la façon suivante :

$$\text{Performance fiscale} = 0,314 (\text{compréhension des règles et du fonctionnement du prix de marché}) + 20,146 + \varepsilon$$

Une telle équation aux vues des statistiques analysées précédemment, permet de constater que le transfert des bénéfices commerciaux influence positivement la performance fiscale à travers la compréhension des règles et du fonctionnement du prix de marché. **Par conséquent, nous validons l'hypothèse 1.**

Le transfert de bénéfice entre les entreprises peut abaisser le taux d'imposition effectif global de ce dernier, en utilisant la loi fiscale pour minimiser le coût fiscal de leurs opérations (Lefebvre, 2006). Selon Eldenburg et al. (2003), les entreprises qui réalisent des marges bénéficiaires plus élevées sur des activités à fort taux d'imposition sont incitées à transférer ces revenus vers des pays qui ont des taux d'impositions plus faibles pour minimiser la charge fiscale globale. Jacob (1996) a étudié la relation entre le niveau d'impôt à payer et le volume des transactions effectuées entre les entreprises ; il suppose que les entreprises qui ont un grand volume de transactions internes, avec des taux d'impositions propres à chacune divergents, ont plus de facilités à transférer les revenus grâce à la politique du prix de transfert.

8.2. EFFET DU TRANSFERT DES BENEFICES FINANCIERS SUR LA PERFORMANCE FISCALE

Nous testons dans cette partie l'hypothèse selon laquelle, il existe une interdépendance entre le transfert des bénéfices financiers et sa performance fiscale.

Elle établit donc une relation positive entre l'entreprise et sa performance fiscale. L'hypothèse a été formulée de la manière suivante : **H2 : le transfert de bénéfices financiers à un effet négatif sur la performance fiscale.**

Pour tester cette hypothèse, nous avons effectué une régression linéaire car, les résultats obtenus par la méthode de score pour la performance fiscale et l'ACP pour le transfert des bénéfices

commerciaux qui a relevé un seul facteur à savoir : **besoin des règles et du fonctionnement du prix de marché**. Les résultats sont consignés dans le tableau suivant

Tableau 10 : Récapitulatif du modèle de régression multiple entre le transfert des bénéfices financiers et la performance fiscale.

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
(Constante)	20,146	,536	-,006	37,597	,000
REGR 1 factor score 1 for analysis 6	-,022	,542		-2,040	,008
a. Variable dépendante : performance fiscale					
R=-0,630 R²=0,719 R²Ajusté= 0,519 F=18,162 p= 0,004 ddl : 1-46					

Source : nos analyses

A la lecture du tableau ci-dessus, la preuve est forte contre l'hypothèse nulle selon laquelle il n'y a pas de relation entre le transfert des bénéfices financiers et la performance fiscale. En effet, la valeur de F de 18,162 est significative au seuil de $p = 0,004$. Ce qui signifie que nous avons seulement 0,04% de chance de nous tromper en affirmant que le transfert du bénéfice financier influence la performance fiscale.

Aussi, le coefficient de corrélation (R) entre les deux variables est de -0,630 ce qui traduit une corrélation négative entre le transfert du bénéfice financiers et la performance fiscale. En effet, comme le démontre le coefficient de détermination (R^2 ajusté), le transfert des bénéfices financiers explique à hauteur de 71,9% la variance de la performance fiscale. Cependant, les valeurs de student pour la compréhension des règles et du fonctionnement du prix de marché sont de -2,040 et significatif au seuil de 0,004. Ainsi, on peut conclure que le besoin des règles et du fonctionnement du prix de marché ($\beta = 0,314$), a un impact significatif et positif sur la performance fiscale.

Le modèle de régression entre le transfert des bénéfices commerciaux et la performance fiscale se présente de la façon suivante :

$$\text{Performance fiscale} = -0,016 (\text{besoin des règles et du fonctionnement du prix de marché}) + 20,146 + \varepsilon$$

Une telle équation aux vues des statistiques analysées précédemment, permet de constater que le transfert des bénéfices financiers influence négativement la performance fiscale à travers la compréhension des règles et du fonctionnement du prix de marché. **Par conséquent, nous validons l'hypothèse 2.**

En somme, l'objectif principal de cette partie était de tester les hypothèses de recherche préalablement formulées. Cet objectif est atteint au regard du tableau cidessous :

Tableau 11 : Récapitulatif des hypothèses de recherche

Hypothèses	Résultat
Hypothèse 1 : « le transfert de bénéfice commercial a un effet positif sur la performance fiscale ».	Validée
Hypothèse 2 : « le transfert de bénéfice financier influence négativement sur la performance fiscale ».	Validée

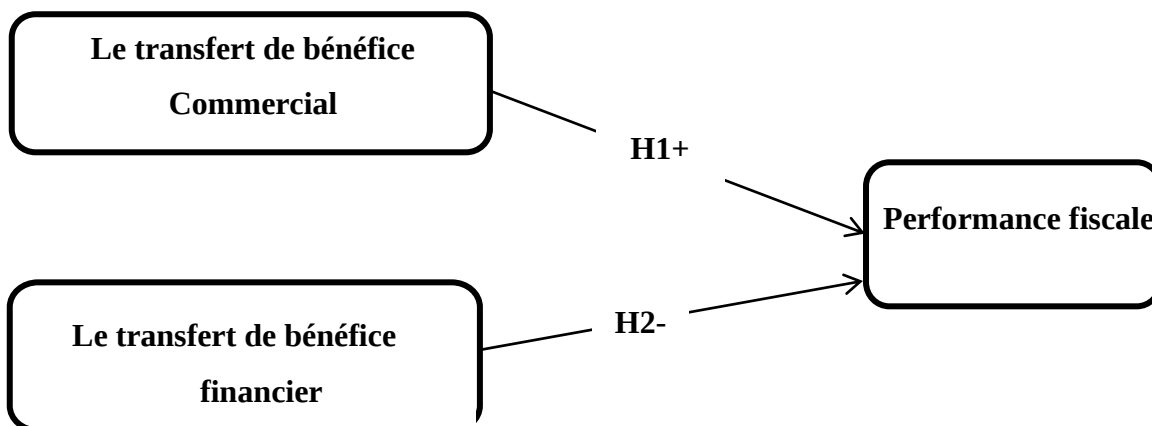
Source : Nous-même

L'objectif fondamental de cette partie était d'analyser les liens entre les pratiques de gestion fiscale et la performance fiscale des entreprises. Pour y parvenir, nous avons subdivisé cette partie en deux sous-parties. La première était consacrée à l'analyse des dimensions explicatives des concepts. Elle nous a permis de présenter une ACP sur les différents concepts de nos hypothèses. Quant à la deuxième, elle s'est attelée aux tests des hypothèses de recherche préalablement formulées. Les résultats de ces tests ont permis de valider une hypothèse et d'invalidier une hypothèse également.

En somme, dans cette partie de ce travail avait pour but de faire une analyse de la contribution empirique des dispositifs des pratiques de gestion fiscale sur la performance fiscale des entreprises camerounaises. Pour y parvenir, elle a été divisée en des sous-parties. Une partie a permis de faire le point sur la méthodologie et la description de nos échantillons. En effet, en

ce qui concerne la démarche de recherche, nous avons opté pour celle hypothéticodéductive en raison du fait que nous sommes quittés des lois et des théories à partir desquelles nous avons formulé des hypothèses qui devaient être testés à l'épreuve des faits. Après le choix de la démarche, nous avons mis en évidence les outils qui allaient nous permettre d'analyser et de tester les hypothèses préalablement formulées sur la base des données collectées à partir du questionnaire auto administré dans notre échantillon de convenance. Ces outils sont : le tri à plat, l'ACP, la méthode des scores, la régression linéaire multiple. Dans la dernière partie de ce travail, nous avons d'abord fait une appréciation des variables relative à notre étude. Il a été question d'analyse les différentes variables de notre recherche. Ensuite, il était question pour nous de tester les différentes hypothèses et sous hypothèses préalablement formulés à l'ouverture de ce travail. Ces tests ont conduit à la validation de nos hypothèses de recherche formulée. Ces résultats nous permettent alors de donner un modèle à notre travail de recherche, il se présente comme suit :

Figure 12 : Modèle empirique de recherche



Source : nous-mêmes.

Conclusion générale

Parvenu au terme de ce travail qui a pour thématique « Impact des pratiques de gestion fiscale sur la performance fiscale des entreprises Camerounaises », il serait intéressant de faire un bilan et des recommandations à l'endroit des entreprises camerounaises.

Rappelons que dans cette étude, nous avons voulu mettre en évidence l'impact des pratiques de gestion fiscale sur la performance fiscale des entreprises au Cameroun. Cet objet de recherche a suscité les questions suivantes : Quel est l'effet de transfert de bénéfice commercial sur la performance fiscale ? Quel est l'impact de transfert de bénéfice financier sur la performance fiscale ? Pour répondre à cette question, nous nous sommes fixés un certain nombre d'objectifs à savoir : Le premier est de montrer l'influence de transfert de bénéfice commercial sur performance fiscale et le deuxième objectif est de montrer l'effet de transfert de bénéfice financier sur la performance fiscale des entreprises.

Pour atteindre ces objectifs, une revue de la littérature a été présentée dans un premier temps. Cette revue nous a permis de cerner les notions de gestion fiscale et performance fiscale et ainsi que les théories des couts de transaction. De cette revue de la littérature, nous avons alors formulé les hypothèses suivantes : H1 : le transfert de bénéfice commercial a un effet positif sur la performance fiscale. Et H2 : le transfert de bénéfice financier influence négativement sur la performance fiscale.

Pour pouvoir tester ces hypothèses, dans un deuxième temps, nous avons utilisé la démarche hypothético-déductive qui consiste à soumettre ces hypothèses à l'épreuve des faits. Notre démarche méthodologique étant connue, nous avons élaboré un questionnaire auto administré lequel a permis la collecte des données. Ces données ont été par la suite traitées grâce au logiciel SPSS. A l'issue de ce traitement, les résultats avaient fait l'objet de plusieurs interprétations. Après l'interprétation de ces données, nous avons alors procédé au test des hypothèses proprement dit. La régression linéaire appliquée à la première et à la deuxième hypothèse a permis de valider ces deux relations. Nous avons alors conclu que les pratiques de la gestion ont une influence sur la performance fiscale.

Les résultats de notre recherche donnent lieu à plusieurs implications : Tout d'abord, ils constituent un appel pour les dirigeants ayant des besoins financiers et qui redoutent du fait d'une carence de formation en gestion fiscale. Elles permettront à ces dirigeants d'avoir plus confiance en eux ; Ensuite, ces résultats permettront aux entreprises et institutions de micro

finance, après avoir pris conscience des besoins qu'éprouvent les entreprises et des difficultés qu'elles rencontrent, d'améliorer leur système de fonctionnement fiscal. Déplus, ces résultats permettront aux entreprises d'agir sur les variables du conservatisme pour amener les responsables des entreprises à s'intéresser d'avantage au système fiscal ;

En fin, ces résultats permettront au gouvernement de réviser sa politique du système fiscal.

Comme toute œuvre humaine, cette étude comporte des limites qu'il convient toutefois de révéler. Celles sont inhérentes aux phénomènes étudiés et à la méthodologie.

En effet, la recherche aurait été plus intéressante si on avait étudié en sus l'influence des autres pratiques sur les étapes du processus décisionnel. De plus, une étude de l'influence des pratiques de gestions sur la performance de l'entreprise serait d'un grand intérêt.

Soulignons toutefois des limites d'ordre méthodologique relatives à la non représentativité de l'échantillon. En effet, notre étude s'est limitée à trois villes du Cameroun à savoir Douala, Yaoundé et Ngaoundéré. Or, un élargissement de notre champ d'étude à d'autres villes aurait permis d'obtenir un échantillon plus représentatif et des résultats plus probants.

Par ailleurs, ces limites ne sauraient remettre en cause les résultats obtenus auprès de l'échantillon d'étude. Encore que les réponses à ces limites pourraient se trouver dans les axes futurs de cette recherche.

Ce travail ouvre des perspectives intéressantes en matière de recherche. En effet, l'étude peut être orientée dans le même sens, mais avec des pratiques qui n'ont pas été mises en relation avec les étapes du processus décisionnel. Les chercheurs pourront également s'orienter vers l'étude de l'influence des pratiques sur la performance financière des entreprises camerounaises. Toutefois, on pourrait sortir du cadre de ce mécanisme de gouvernance d'entreprise et en aborder d'autres (tels que le marché boursier) et voir comment ils influencent le processus décisionnel ou l'action des dirigeants d'entreprises camerounaises. Des recherches sur l'efficacité des pratiques et sur l'impact de la domination de la performance internes pourraient également constituer des pistes intéressantes d'investigations futures.

BIBLIOGRAPHIE

Bazart C. (2000), « La fraude fiscale : modélisation du face à face Etat-Contribuables », Thèse de doctorat en sciences économiques. Université de Montpellier, 372 pages ;

Berle A. et Means G. (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, Mac Millan

Bissy A. et Dedeurwaerder G. (2012). Le critère du risque dans la jurisprudence fiscale. *Cahiers de droit fiscal*. 3 : pp. 31-38.

Braithwaite J. (2005). Markets in vice: markets in virtue. Sydney, Federation Press, 245 pages.

Chadefaux M., Rossignol J-L. (2001). Ethique et comportement fiscal de l'entreprise. *Entreprise Ethique* 15, n° spécial Fiscalité et Ethique : pp.12-21.

Chadefaux M., Rossignol J-L. (2006). La performance fiscale des entreprises. *Revue de Droit Fiscal*. N°30-35 du 27 juillet : pp. 1450-1456.

Charreaux G., Couret A., Joffre P., Koenig G., Montmorillon B. (1987). *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise*. Editions Economica, 151 pages.

Charreire Sandra et Durieux Florence, (1999), "Explorer et tester", dans Méthodes de recherche en management, Thietard R. A. et coll., Dunod, Paris, pp.34-56.

Clausing K.A. (2006). International tax avoidance and U.S. international trade. *National Tax Journal*. N° 59 (2) : pp. 269-287

Coase R.H. (1937). The nature of the firm. *Economica New Series*.4(16) :pp. 386-405.

Costs, and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, 3, p. 78-133.

De Boer S-N. (2012). De la nécessité de replacer la fiscalité au cœur de la RSE. *Analyse financière*. N°44 Juillet-Aout-Septembre : pp. 73-75.

Djournessi F. (2007), « La gestion du risque fiscal dans les entreprises camerounaises »,

Mémoire de DEA, P. 2 à 16

Douvier, J-P (1996). *Fiscalité internationale*. Edition Litec, 264 pages.

Dyreng S., Hanlon M., Maydew E. (2008). Long-run corporate tax avoidance. *The Accounting Review*. N° 83 (1) : pp. 61-82.

Eldenburg L., Pickering J., et Yu W. (2003). International income-shifting regulations: Empirical evidence from Australia and Canada. *The International Journal of Accounting*. N° 38 : pp. 285-303.

Evrard Y., Pras B. et Roux E., (2003). *Market : études et recherche en marketing*, Dunod, Paris, pp 51-75.

Fourriques M. (2012). Optimisation fiscale des groupes internationaux et paradis fiscaux. *Revue Française de Comptabilité*. N°455 Juin : pp. 36-37.

Girod-Séville M. et Perret V. (1999), « Fondements épistémologiques de la recherche ». Méthodes de recherche en management, sous la direction de R.A.Thiétart, EditionDunod, pp.13-33.

Gouthière B. (2004). *Les impôts dans les affaires internationales*. 8ème édition, Francis Lefebvre, 10-56 pages.

Grubert H. (2003). Intangible income, intercompany transactions, income shifting and the choice of location. *National Tax Journal*. N°56 : pp. 221-242.

Gupta S., et Newberry K., (1997). Determinants of the variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal data. *Journal of Accounting and Public Policy*. 16 : pp.113-34.

Heckly C. (2007). Fiscalité et mondialisation. Editions L.G.D.J, 176 pages.

Jacob J. (1996). Taxes and transfer pricing: income shifting and the volume of intra firm transfers. *Journal of Accounting Research*. N° 34 (2) : pp. 301-313.

Jensen M. et Meckling W. (1976), « Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency

Killaly J. (2009), « Assisting compliance and managing task risks in the large market: Understanding ATO approaches and perspectives ». www.ato.gov ;

Lamorelette T., Rassat P. (1997). *Stratégie fiscale internationale*, 3ème édition, Maxima, 258 pages.

Lefevre A. (2006). *Fiscalité des affaires*. Editions ellipses, 208 pages.

Leitch R.A., Barrett, K-S. (1992). Multinational transfer pricing: Objectives and constraints. *Journal of Accounting Literature*. N° 1 : pp. 47-92.

Madani W., Ayoub-Jedidi C. (2005). Les groupes de sociétés tunisiens face à l'échéance de 2008. Fitch Ratings Corporate Finance, 12 pages

Mairesse M.P. (2001). L'incidence d'un régime fiscal d'imposition du revenu sur la politique de transfert des flux des firmes multinationales. 22ème Congrès de L'AFC, France, 34 pages.

Mairesse M.P. (2004). La gestion fiscale du groupe multinational est-elle créatrice de valeur, *La Revue du Financier*. N°147 octobre : pp. 33-45.

Mfopain A. (2004), « Incitations Fiscales et Comportements d'Investissements des Entreprises », in Actes Ramege, p 78-93 ;

Mfopain A. (2007), « Le choix des incitations fiscales par les entreprises : une étude à partir d'un échantillon d'entreprises camerounaises des villes de Yaoundé et Douala », *Revue des Sciences de Gestion* N° 224-225, pp 155-166

Mfopain A., Djeumene P. (2004). Fiscalité et Compétitivité des Entreprises

Mhenti (2007). « L'optimisation fiscale en matière d'impôt sur les sociétés, rôle de l'expertcomptable » Mémoire de master recherche en Gestion. Université de Tunis, 2007 ;

Modigliani F., Miller M. (1958). The cost of capital, corporation finance, and the theory of investment, *Am. Econ. Rev.* N° 48: pp. 261-297.

Molley K.H. (1998). An Approach for Comparing U.S. and Japanese Effective Corporate Income Tax Rates. *International Accounting, Auditing and Taxation*. N°7 :pp. 69-80.

Noor R-M, Fadzillah M., Mastuki R-A. (2010). Corporate Tax Planning: A Study On Corporate Effective Tax Rates of Malaysian Listed Companies, *International Journal of Trade, Economics and Finance*. Vol. 1, n°2 August : pp.190-193.

Omri, M.A, et Menchaoui, I (2012), « Determinants of practice of corporate tax in Tunisian Context », *International Journal Managerial and Financial Accounting*. Vol.4: pp. 325-338 ;

Otusanya, OJ. (2011). The role of multinational companies in tax evasion and tax avoidance: The case of Nigeria. *Critical Perspectives on Accounting*. N°22 : pp. 316332.

Palan R., Murphy., R Chavagneux C. (2010). Tax havens: how globalization really works. London: Cornell University Press.

Picciotto S. (2007). The international crisis of income taxation: combating tax havens, capital flight and corruption. A paper presented at Critical legal conference in Kent.

Rassat (1989) « Stratégie Fiscale Internationale », op.cit, P 3 ;

Rego S O. (2003). Tax-avoidance activities of U.S. multinational firms. *Contemporary Accounting Research*. N° 20(4) : pp. 805-833.

Richardson G., Taylor G., Lanis R. (2013). Determinants of transfer pricing aggressiveness: empirical evidence from Australian firms, *Journal of Contemporary Accounting and Economics*. N°9 : pp. 136-150.

Rossignol J.L. (2010). Fiscalité et responsabilité globale de l'entreprise. *Revue Management & Avenir*. N°33 :pp. 156-167.

Scholes M., Wolfson M., Erickson M., Maydew E.L., Shevlin T. (2002). *Taxes and Business Strategy: a Planning Approach*. 2nd Edition, Prentice-Hall, Upper Saddle River, NJ, 544 pages

Shackelford D.A., Slemrod J., Sallee J.M. (2007). A unifying model of how the tax system and generally accepted accounting principles affect corporate behavior. Working Paper. University of North Carolina and University of Michigan.

Sikka P., Willmott H. (2010). The dark side of transfer pricing: its role in tax avoidance and wealth retentiveness. *Critical Perspectives on Accounting*. N° 21 : pp. 342-56.

Silberztein C. (2011). Prix de transfert et actifs incorporels : travaux en cours de l'OCDE, *Revue de Droit Fiscal*. N°20 mai : pp. 12-16.

Skinner D. (2013), «The investment opportunity set and accounting procedure choice.», *Journal of Accounting and Economics*, vol. 16, p. 407-445;

Slemrod J. (2001). A general model of the behavior response to taxation. *International Tax and Public Finance*. N°8 : pp. 119-128.

Taylor G., Richardson G. (2013). The determinants of thinly capitalized tax avoidance structures: Evidence from Australian firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. N°22 : pp. 12-25.

Thiétart R.A., Angot J., Baumard P., Blanc A., Cartier M., Charreire Petit S., Chollet B., Donada C., Drucker-Godard., Durieux F., Ehlinger S., Forgues B., Garreau L., Grenier C., Ibert J., Josserand E., Marechal G., Mbengue A., Milano P., Perret V., Royer I., Vandangeon-Derunmez I., Xuereb J-M. et Zarlowski P., (2014). Méthodes de recherche en management, 4ème édition, Dunod, Paris.

Usmen N. (2012). Transfer prices: a financial perspective. *Journal of International Financial Management and Accounting*. N° 23 (1) : pp. 1-22.

Van stolk C. et Kai wegrich (2008) : La convergence sans diffusion ? Analyse comparative du choix des indicateurs de performance dans l'administration fiscale et la sécurité sociale. *Revue internationale des sciences administratives*. 74,4, 34

Williamson O.E. (1996). *The mechanisms of governance*. New-York: Oxford, University Press, 448 pages.