

Incitations Fiscales, Opportunisme des Dirigeants et Investissement Dans Les Entreprises au Cameroun

¹Mfopain Aboubakar, ¹Sadjok Kaoutoing, ¹Mai Django Wambe Thérèse

¹Faculté des Sciences Economique et de Gestion, Université de Ngaoundéré-Cameroun
abmfopain@yahoo.fr ksadjok@yahoo.fr frwtmaithe@gmail.com

Résumé

L'objet de cet article est de montrer que le mobile d'opportunisme qui anime les dirigeants d'entreprises au moment du choix des incitations fiscales ou lors de l'adoption des mesures et techniques incitatives impactent sur le respect de l'engagement fiscal pris, précisé en termes d'accroissement de l'investissement. L'intérêt d'une telle analyse réside dans le fait qu'elle permet de comprendre si l'opportunisme des dirigeants en matière de sollicitation des avantages fiscaux impactent réellement sur le respect de cet engagement fiscal, en impliquant un accroissement ou un ralentissement de l'investissement dans les entreprises au Cameroun. Une analyse portant sur un échantillon de 269 entreprises tirées au hasard à partir de la base de l'Institut National de la Statistique (INS) et selon les critères d'appartenance à un régime de faveur ou de choix d'options fiscales, révèle que les entreprises ayant une certaine culture fiscale peuvent manipuler avec succès leurs choix de régimes ou d'options et respecter leurs engagements fiscaux en termes d'accroissement d'investissements. Par contre, celles qui opèrent des choix fiscaux dans le seul but de profiter des avantages fiscaux y relatifs ne respectent pas toujours leurs engagements conformément à l'objectif d'accroître l'investissement en leur sein.

Mots clés : Mobile d'opportunisme- Incitations fiscales-Engagement fiscal-culture fiscale-mesures et techniques incitatives

Abstract

This article sets out to show that the opportunism motive which animates managers of companies at the moment of choosing tax incentives or during the adoption of taxation measures or techniques have an impact on the respect of the taxation engagement taken, emphasized in terms of increase in investment. The interest of such an analysis resides in the fact that she permits to understand if managers' opportunism in terms of soliciting tax advantages has a real impact on the respect of that tax engagement, thus implying an increase or a slowdown of the investment in Cameroonian enterprises. An analysis based on 269 companies drawn in a haphazard manner from the data base of the National Institute of Statistics (NIS) and according to criteria belonging to a regime of favour or the choice of taxation options, reveal that enterprises having a certain tax culture can manipulate with success their systems or options choices and to respect their tax engagements in terms of investments increase. On the contrary, those that operate tax choices with the only aim to benefit from related tax

advantages do not always respect their engagements in accordance with the objective to increase investments on their midst.

Key words: Opportunism motive –Tax incentives – Tax engagement –Tax culture -measures and technical incentives

How to Cite:

Aboubakar, M., Kaoutoing, S., and Thérèse, M. D. W. (2022). Incitations Fiscales, Opportunisme des Dirigeants et Investissement Dans Les Entreprises au Cameroun. *Journal of Accounting and Taxation*, 2(1). 37 – 54. DOI. <https://doi.org/10.47747/jat.v2i1.653>

1. Introduction

L'incitation fiscale est un ensemble constitué de régimes de faveur, de choix d'options, de réduction de taux ou d'assiettes et de mesures exceptionnelles que le législateur à travers le code général des impôts offre aux entreprises contribuables sous forme d'avantages fiscaux (Mfopain 2007, 2015, 2017). Il s'agit donc au sens de la loi 2013 sur les incitations en République du Cameroun « des avantages particuliers accordés les pouvoirs publics à une personne physique ou morale, résidente ou non en vue de la promotion et/ou du développement d'une activité donnée ». Ces avantages financiers constituent des économies d'impôts qui détendent temporairement ou définitivement la situation financière des entreprises bénéficiaires en alimentant leur autofinancement. Du côté de l'administration fiscale, il s'agit d'un manque à gagner budgétaire, mais assorti d'un contrat tacite qui lie le bénéficiaire au législateur fiscal. Ce contrat se transforme en engagement à accroître l'investissement en son sein que l'entreprise prend au moment du choix de cette incitation. Il s'agit donc pour le législateur de faire de l'incitation, un moyen non obligatoire pour obtenir des agents économiques qu'elle vise un comportement déterminé, parfois non souhaité par eux ou qu'ils n'ont pas l'intention d'adopter (Quiers, 1978). C'est donc dans cet ordre d'idées que la politique fiscale d'incitation entend orienter, réguler, promouvoir l'activité économique, encourager ou dissuader les comportements ou activités jugées souhaitables ou non (Rassat, 1989). L'effet de la fiscalité sur les décisions des entreprises en matière de production, d'investissement et d'innovation ne sont plus à démontrer (Fernandel, 2012 ; Gimenez-Roche, 2015).

Dans une telle situation, le respect de cet engagement ne peut être acquis compte tenu des différents mobiles de choix de ces incitations par les entreprises. Le mobile d'opportunisme qui les caractérise le plus souvent vient du fait de l'existence d'une asymétrie informationnelle qui peut rendre incertain le respect d'un tel engagement, car parfois ces incitations sont méconnues des entreprises et leur impact sur l'entrepreneuriat souvent mitigés (Feudjo et Djoumessi, 2020).

Dès lors que la sélection adverse et l'aléa moral apparaissent comme conséquences de l'asymétrie informationnelle et conduisant à l'opportunisme des agents, les théories de la firme permettent donc une relecture de la relation qui lie le législateur, instigateur des mesures et techniques d'incitations et l'entreprise qui souhaite bénéficier de ces incitations.

Ainsi, les théories de l'agence, des contrats et des conventions établissent un comportement d'opportunisme des agents dans la relation qui les lie avec le législateur. L'incitation fiscale met donc en présence un principal et un agent, et se présente en même temps comme un contrat-convention. Le but de cet article est de montrer que le mobile d'opportunisme qui anime les dirigeants d'entreprises au moment du choix des incitations fiscales ou lors de l'adoption des mesures et techniques incitatives impactent sur le respect de l'engagement fiscal pris, précisé en termes d'accroissement de l'investissement. Il sera question de présenter tour à tour l'asymétrie informationnelle comme base de réflexion aux mobiles qui déterminent le respect des engagements, la méthodologie utilisée et les résultats et leurs discussions.

1.1. L'asymétrie informationnelle comme base de réflexion aux raisons et/ou mobiles qui déterminent le respect des engagements fiscaux

1.1.1. L'Aléa moral et l'opportunisme dans la relation qui lie le principal et l'agent

Depuis Berle et Means en 1932, Jensens et Meckling (1976) en se fondant sur les conséquences de la théorie des droits de propriété établissent l'universalité de la relation d'agence. La théorie de l'agence met l'accent sur les divergences d'intérêts entre les partenaires. Cette universalité de la relation d'agence pose ainsi le problème de la convergence de l'objectif de l'un vers celui de l'autre et en présence d'asymétrie informationnelle. L'opportunisme tient au fait que le comportement de l'agent n'est pas observable. Baudry (2013) parle ainsi d'aléa moral ou de risque moral qui signifie que :

« Toute modification du comportement d'un des deux contractants, contraire à l'intérêt général du contrat, par rapport au comportement qui prévalait avant la signature du contrat, dans le but de privilégier leurs propres intérêts aux dépens des intérêts de l'autre partie. »

Le comportement de l'agent étant inobservable par le principal, il va tenter d'exploiter à son profit les faiblesses d'un arrangement fût-il contractuel. L'on parle donc de l'opportunisme ex-post ou post contractuelles (Bénassy et al. 2012). En se référant à Alchian (1991), tout contrat est donc source de profitabilité et les agents l'assimilent à une quasi-rente qu'ils cherchent à se l'approprier. C'est de cette recherche d'appropriation que naît l'opportunisme.

Dans la plupart des analyses, les contrats résultent de l'imperfection de l'environnement informationnel qui fait de l'information une ressource rare et coûteuse (Coase, 1937 ; Williamson, 1985). L'information asymétrique est donc la première signification de l'information imparfaite car tous les agents ne disposent pas d'informations identiques au même moment. Tout contrat comporte donc un risque et une incertitude. Risque parce qu'il existe un univers d'avenirs possibles dont les agents connaissent les caractéristiques et pour lesquels ils ne sont pas en mesure de les déterminer avec précision (Brousseau, 1993 ;

Charreaux, 1987 ; Coriat et Weinstein, 1995 ; Dupuy, 1989). Face à une telle situation, les agents vont l'utiliser à leur profit, ce qui pose le problème de « l'aléa moral » (Rasmusen, 1989)¹ à l'origine de tout comportement opportuniste. Dans ce cas, l'agent n'est pas incité à respecter ses promesses parce que son comportement n'est pas observable par son partenaire (Jensen et Meckling, 1976)². L'incomplétude des contrats, selon Coase (1937), donne une marge de manœuvre aux acteurs et favorise la mauvaise foi ou des comportements opportunistes de la part des parties prenantes. L'opportunisme dont il s'agit ici doit être appréhendé ex-post au sens de Williamson (1985) car le risque qui s'ensuit est moral et traduit l'attitude d'un agent qui ne peut respecter ses engagements et qu'il est impossible ou coûteux à l'autre partie d'en savoir plus.

1-2 L'Aléa moral et l'opportunisme dans le contrat-convention fiscal

Dans ce même cadre, l'approche conventionnaliste caractéristiques de l'approche conventionnaliste se caractérise chez Dupuy (1989) par l'existence d'objectifs individuels qui peuvent être soit conflictuels, inconnus et pouvant conduire à des comportements difficilement prévisibles (Dupuy, 1999 ; Brousseau, 1993 ; Favereau, 1989 ; Gomez, 1996 ; Reynaud, 1994).

De par son mécanisme d'induction des comportements, l'incitation fiscale apparaît comme un contrat, une convention. Le contexte de l'incitation fiscale obéit à une telle logique car au sens de Quiers (1978),

« L'incitation est une mesure spécifique des problèmes économiques non obligatoires cherchant à obtenir des agents qu'elle vise un comportement déterminé, non souhaité par eux ou qu'ils n'ont pas idée d'adopter au moins au départ, en échange d'un ou de plusieurs avantages ».

Ainsi, l'incitation fiscale apparaît comme un contrat tacite qui met en présence deux parties : le législateur et le bénéficiaire. Le premier, adopte des mesures de faveur relatives aux diverses options fiscales qui s'offrent au second et ce dernier dispose d'une possibilité de choix. L'option choisie se traduit par un engagement à respecter les conditions et obligations y afférentes. Le bénéfice desdits avantages prescrits est assorti du respect de cet engagement qui se traduit par l'adoption ou l'affichage d'une conduite qui s'oriente dans le sens de celui des comportements attendus par le législateur. L'incitation fiscale se présente donc sous la forme d'un contrat-convention qui, selon Gomez (1994), met l'accent sur trois étapes clés de comportement à savoir :

La confrontation à une situation d'incertitude : Il n'est pas possible pour le législateur de prévoir le comportement du bénéficiaire qui peut ou ne pas agir dans un sens jugé souhaitable ou en conformité avec ses attentes.

¹ Rasmusen (1989) , cité par Dupuy Y. (1999), « Faire de la recherche en contrôle de gestion », Edition FNEGE, Paris.

² Jensen M.C et Heckling W. (1976), cité par Koenig G. (1993), "Les theories de la firme", Economica, Collection Gestion poche, Paris.

L'adoption de la convention : l'option choisie donne lieu à des conditions et obligations que le bénéficiaire accepte et prend l'engagement de respecter.

L'acteur agit selon la convention qui lui permet de rationaliser son comportement : l'incitation fiscale est une option parmi tant d'autres qui permet au contribuable bénéficiaire d'optimiser sa charge d'imposition en choisissant la voie la moins imposable.

Ce qui importe pour ce type de contrat ou de convention, c'est le comportement coopératif auquel le bénéficiaire des avantages consentis par le législateur fiscal est censé adhérer.

Appliqué à l'incitation fiscale, il ressort que les imprécisions des textes fiscaux, la complexité et une imparfaite maîtrise de la relation entre fiscalité et comptabilité, sont source d'imperfections informationnelles (Chadefaux et Rossignol, 2000)³. Plusieurs options s'offrent généralement aux contribuables qui disposent de la latitude de les choisir. Toutefois, le dispositif législatif en matière fiscale ne permet pas au législateur de contrôler efficacement le comportement des agents. Les coûts de surveillance sont donc trop élevés en pareille situation où il existe peu de moyens de contraintes. C'est ainsi que les promesses échangées ne sont pas forcément exécutées dans la mesure où, une des parties (le bénéficiaire), n'est pas forcément contrainte à respecter les termes de l'accord une fois signé. Lorsque ce risque est intentionnel, il relève donc de l'opportunisme, comportement d'évasion observé la plupart de temps chez les contribuables.

2. Méthodologie

L'approche retenue est hypothético-déductive c'est-à-dire fondée sur la validation d'un corps d'hypothèses. Il va falloir donc présenter l'échantillon et ses caractéristiques, les variables et leurs mesures et l'instrument de collecte des données.

Hypothèses et bases d'hypothèses

En effet, les entreprises sont pour la plupart animées par le désir d'allègement de la charge fiscale, la recherche de réductions d'impôts et la recherche d'exonérations définitives d'impôts (Mfopain, 2013). Ces trois comportements relèvent de l'opportunisme fiscal.

Le désir d'allègement de la charge fiscale les conduit à opérer des choix de financement (par emprunt et/ou par fonds propres) dans le but, soit de profiter de l'effet de levier positif, soit de maintenir intacte la capacité d'endettement en cas d'un financement par fonds propres, ou soit de bénéficier d'une déduction des intérêts sur le résultat imposable. La recherche de réduction d'impôts les pousse à opter pour les régimes de faveur assurant la déduction de la masse salariale sur le résultat ou dans le but de bénéficier de l'exonération des droits ou taxes d'enregistrement. Elles recherchent également une exonération définitive de l'impôt sur les revenus (IS, IRPP) ou un report de leurs déficits devenus importants.

³ Chadefaux M. et Rossignol J.L. (2000) « Fiscalité et Comptabilité », in Colasse B. (2000), *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit*, Economica, p. 719-731.

Les entreprises qualifiées d'opportunistes recherchent donc des avantages temporaires ou définitifs. Peu importe s'ils sont avertis des risques de sanctions ou de redressements. La politique fiscale dans ce cas est motivée par une gestion opportuniste servant les seuls intérêts du dirigeant ou bien la recherche d'une meilleure efficacité contractuelle (Rossignol 2003). Ainsi, Les groupes d'incitations présentés précédemment montrent que le choix des techniques dépend largement de la nature des avantages que le législateur accepte de consentir. Dans certains cas, il se contente de faire bénéficier les entreprises d'un simple avantage de trésorerie et dans d'autres, il accorde le choix d'un régime de faveur que l'entreprise juge avantageux compte tenu de la nature de ses activités.

Aussi, pour échapper à une fiscalité parfois trop lourde ou trop contraignante, les personnes physiques comme les personnes morales ont le souci de rechercher les conditions qui leur sont avantageuses. Il est donc évident que les choix des contribuables diffèrent selon que les mesures fiscales prises par les pouvoirs publics sont avantageuses, ou à l'inverse, qu'elles soumettent les opérations visées à une imposition plus lourde ; ces choix sont donc dictés par des considérations fiscales (Rey, 2000).

C'est dans la même logique que s'inscrit l'analyse de Rossignol (2003) quand il souligne que la multiplicité des déterminants de la politique fiscale peut en effet être ramenée à deux motivations principales : une gestion opportuniste servant les seuls intérêts du dirigeant, ou bien la recherche d'une meilleure efficacité contractuelle. Mfopain et Djeumene (2004) ajoutaient d'ailleurs que l'emploi des mesures incitatives vise surtout l'optimisation de la charge fiscale que le développement des investissements de l'entreprise. Cette situation est la résultante d'une flexibilité dans l'application de certaines règles, de l'absence de mécanismes de contrôle et de procédure de surveillance, et de sanctions visant à dissuader les comportements opportunistes des entreprises.

D'autre part, dans les choix de ses moyens de financement, l'entreprise en ayant recours à l'emprunt recherche un effet de levier positif lui permettant de réaliser des économies d'impôt. C'est justement dans cette logique que Mfopain (2007) ajoute que les mécanismes indirects ne produisent pas toujours les effets escomptés. Ils conduisent le plus souvent à des comportements pervers et opportunistes : en effet, les entreprises, du fait de recourir aux économies d'impôts, choisissent un allègement de leur trésorerie ou optent pour l'accroissement et le financement de leurs besoins d'exploitation, plutôt que d'orienter la capacité d'autofinancement accrue au renouvellement, au maintien de leurs équipements.

Nous pensons à notre niveau que le choix des régimes fiscaux et d'options fiscales dans les entreprises camerounaises est effectué dans l'optique de profiter d'un avantage fiscal immédiat ; d'où leur comportement opportuniste.

Ce qui nous conduit à formuler l'hypothèse suivante :

Le mobile d'opportunisme des dirigeants influence le respect des engagements fiscaux pris par les entreprises au moment de leurs choix d'incitations. Cinq sous-hypothèses sont issues de cette hypothèse principale à savoir :

H₁₋₁ plus une entreprise recherche des avantages fiscaux et facilités relatives à l'appartenance à un groupe, plus elle respecte les engagements fiscaux qui en découlent ;

H₁₋₂ Plus une entreprise recherche des avantages fiscaux liés au choix des régimes de faveur des codes d'investissement et des impôts, plus elle respecte ses engagements fiscaux,

H₁₋₃ Plus une entreprise recherche des opportunités relatives à l'optimisation fiscale des sources de financement, plus elle respecte ses engagements fiscaux,

H₁₋₄ Plus une entreprise recherche des avantages de trésorerie temporaires ou définitifs, plus elle respecte ses engagements fiscaux ;

H₁₋₅ Plus une entreprise recherche des opportunités relatives à l'exonération des plus-values et au report déficitaire, plus elle respecte ses engagements fiscaux.

L'opportunisme fiscal constitue ici un premier facteur de contingence comportementale pouvant influencer l'engagement fiscal qui provient du choix fiscal

L'échantillon et ses caractéristiques

L'échantillon est constitué de 269 entreprises repérées à partir du répertoire des entreprises de l'Institut National de la Statistique du Cameroun comprenant en 2018, 34 688 entreprises. Les individus sont sélectionnés parce qu'ils appartiennent à un régime fiscal agréé de faveur et/ou ont choisi une option du régime des incitations prévues par le Code général des impôts relatif à la promotion des investissements. Cet échantillon se caractérise ainsi qu'il suit :

Tableau 1 : Caractéristiques de l'échantillon

Critères	Effectifs	Pourcentage
Secteur d'activité		
Commerce	58	21,6
Industrie	132	49,00
service	79	29,4
Total	269	100
Effectif		
0 à 9	17	6,3
10 à 49	69	25,7
50 à 200	112	41,6
Plus de 200	71	26,4
Total	269	100
Forme juridique		
Entreprise individuelle	22	8,2
SA	163	60,6
SARL	75	27,9
SNC	9	3,3
Total	269	100
Chiffres d'affaires		
Moins de 250 millions	73	27,2
250 millions à 500 millions	28	10,4
Plus de 500 millions	168	62,4

Total	269	100
Age		
Moins de 5 ans	96	35,7
5 à 10 ans	67	24,9
10 à 20 ans	32	11,9
Plus de 20ans	74	27,5
Total	269	100
Appartenance à un groupe		
Groupe	68	25,3
Filiale	91	33,8
Autres	110	40,9
Total	269	100

Source : Nos données

De ce tableau, il ressort que les entreprises de l'échantillon relèvent en majorité de l'industrie, soit (49,6%). Ce sont pour la plupart des PME (73,6% contre 26,4% de grandes entreprises). L'on note une prépondérance des sociétés de capitaux (SARL 27, 9%, SA 60,6%) par rapport aux entreprises individuelles et les SNC qui ne représentent qu'une faible proportion (respectivement de 8,2% et 3,3%). Une forte majorité des entreprises de cet échantillon connaissent un chiffre d'affaires de plus de 500 millions soit 62,4% contre 37,6% pour le reste. Ce sont beaucoup plus des entreprises jeunes ayant moins de 10 ans d'ancienneté dans l'exercice de leur activité (60,6%). 33,8% sont des filiales de groupes alors que 25,3% sont constituées en groupe de sociétés.

La mesure des variables

La variable expliquée est qualitative et est notée « respect des engagements ». Elle est binaire (réalise les investissements prévus 1, sinon 0), alors que les variables explicatives sont à la fois qualitatives et quantitatives, les premières, saisies par des items et les secondes à partir des données secondaires internes qui caractérisent chacune des entreprises concernées (taux de profit, ratios d'endettement, capacité de remboursement, effet de levier financier, autofinancement, les ratios de couvertures des charges d'exploitation, de financement, de fonds de roulement etc.)

Le questionnaire

Les données sont à la fois secondaires ou collectées à partir d'un questionnaire administré directement. Les questions sont soit à choix multiples (choix d'incitations) soit sous formes d'items (culture et organisation fiscale, aménagement des contraintes de financement et situation financière) et le répondant, à partir d'une échelle de Likert à cinq points, est appelé à émettre un avis sur les propositions qui lui sont soumises.

Le traitement statistique

Le traitement statistique des données s'est fait sous SPSS. Dans un premier temps, une analyse en composantes principales a permis d'identifier les facteurs qui caractérisent

chaque groupe et de ce fait, de réduire le nombre de variables en un ensemble plus restreint, prêts à être utilisés par la régression logistique qui permettra d'établir les relations entre les variables.

3. Resultats

Une analyse en composantes principales, permet au départ, d'identifier les facteurs qui seront par la suite utilisées dans la mise en œuvre de la régression logistique.

L'analyse en composantes principales

L'opportunisme en matière de choix fiscaux est mesuré par une échelle de type Likert à seize items. L'adéquation de l'ACP par rapport aux données de notre échantillon est établie à partir d'une valeur de KMO égale à 0,68851 qui est acceptable. Le test de sphéricité de Bartlett donne une valeur de 375,53713 significatif au seuil de 0,000 et traduisant le fait que la matrice des corrélations des items n'est pas une matrice unitaire.

L'application de l'ACP à cette échelle de mesure de l'opportunisme en matière de choix fiscaux permet de dégager cinq facteurs qui expliquent 69% de la variance totale de l'échantillon. Ces cinq facteurs sont retenus en suivant la règle de valeur propre supérieure à 1 qui est dite la règle de Kaiser. Les résultats de l'analyse sont contenus dans le tableau suivant :

Tableau n° 1 : Les items relatifs à l'opportunisme en matière de choix fiscaux

Items	FAC1_2	FAC2_2	FAC3_2	FAC4_2	FAC5_2	Communalité
Faire partie d'un groupe a été dans le but de faciliter la libre circulation des transferts et dividendes au sein des entreprises de notre groupe (V5.14)	0,866					0,783
Faire partie d'un groupe a été dans le but de faciliter les cessions d'immobilisation entre filiales (V5.15)	0,841					0,741
Faire partie d'un groupe a été dans le but de faciliter les opérations de restructuration à l'intérieur de celui-ci (V5.13)	0,784					0,647
Notre appartenance à un groupe d'entreprises nous intéresse dans le sens où elle soutient notre	0,706					0,683

stratégie de croissance externe (V5.12)						
En faisant partie d'un groupe, nous comptons bénéficier des concours financiers de la société-mère lorsque nous avons besoin de financement ou d'assistance (V5.16)	0,618					0,635
Le recours aux régimes du CDI ou du CGI a eu pour but de pouvoir bénéficier de la possibilité de déduire la masse salariale du revenu imposable (V5.8)		0,799				0,722
Le recours aux régimes fiscaux du CDI a été dans le but de pouvoir bénéficier de l'exonération des impôts et taxes sur les matières et équipements importés (V5.9)		0,654				0,543
Nous avons opté pour le financement par emprunt pour bénéficier de la déduction des intérêts sur les résultats imposables de notre entreprise (V5.4)		0,579				0,515
Nous avons préféré le financement par fonds propres à tout autre afin d'éviter de subir la charge d'intérêt sur les emprunts (V5.1)			0,867			0,769
Nous avons préféré le financement par fonds propres à tout autre parce que nous souhaitons maintenir notre capacité d'autofinancement et assurer à notre entreprise une rentabilité financière			0,834			0,792

(V5.2)						
Le recours à ces régimes du code des investissements ou d'impôts nous permettait de conserver un avantage financier temporaire ou définitif (V5.6)				0,832		0,704
Le recours aux régimes du CDI ou du CGI a eu pour but d'assurer à notre entreprise un équilibre de sa trésorerie du fait de l'exonération d'impôts (V5.7)				0,701		0,645
Nous avons souhaité bénéficier aussi des réductions d'impôts en choisissant les régimes de faveur des CDI et CGI (V5.5)				0,641		0,637
Nous avons pris un engagement à réinvestir dans le but de pouvoir bénéficier de l'exonération des plus-values réalisées (V5.10)					0,888	0,827
Nous avons opté pour le régime spécifique des déficits pour bénéficier de la possibilité de reporter les déficits que subit notre entreprise sur les périodes futures (V5.11)					0,722	0,695
Valeur propre	3,67	2,25	1,94	1,28	1,18	
Variance expliquée	24,5%	15%	13%	8,6%	7,9%	
Variance expliquée cumulée	24,5%	39,5%	52,5%	61,1%	69%	
α de Crombach	0,83	0,64	0,77	0,65	0,60	

Source : nos tests

Comme il ressort du tableau ci-dessus, le premier axe factoriel (FAC1_2) est corrélé avec cinq items qui présentent des « loading »⁴ tous bien élevés. Nous pouvons dire que cet axe factoriel est marqué par le choix par l'entreprise d'un régime ou d'une option fiscale pour pouvoir bénéficier des avantages fiscaux et des facilités relatifs à l'appartenance à un groupe d'entreprise. Il s'agit de l'axe de « **Recherche de bénéfice des avantages fiscaux et des facilités relatifs à l'appartenance à un groupe d'entreprise** ».

Pour ce qui est du deuxième facteur (FAC2_2), il est corrélé avec trois items. Il est surtout fortement corrélé avec la variable (V5.8) puisque la valeur du coefficient de corrélation entre cette variable et ce facteur est de 0,799. Nous pouvons le considérer comme le reflet du choix d'un régime ou d'une option par l'entreprise pour pouvoir bénéficier des avantages du choix des régimes et options des Codes des impôts et des investissements. Aussi pouvons-nous appeler cet axe factoriel l'axe de « **Recherche de bénéfice des avantages du choix des régimes et options des codes des impôts et des investissements** ».

Le troisième facteur (FAC3_2) est corrélé à deux items. Ce facteur représente le choix d'un régime ou d'une option fiscale par l'entreprise dans le but d'optimiser les choix de l'entreprise en matière de sources de financement. Nous le qualifions d'axe « **d'optimisation des choix de l'entreprise en matière des sources de financement** ».

Le quatrième facteur (FAC4_2), quant à lui, est corrélé à trois items. L'item le plus fortement corrélé à cet axe c'est l'item V5.6 puisque la valeur du coefficient de corrélation entre cet item et ce facteur est de 0,832. Il traduit le choix d'un régime ou d'une option par l'entreprise dans le but de pouvoir bénéficier d'un avantage de trésorerie à titre temporaire ou définitif. On peut dire qu'il représente l'axe de « **Recherche de bénéfice d'un avantage de trésorerie à titre temporaire ou définitif** ».

Le cinquième facteur (FAC5_2), enfin, corrélé à deux items représente, le choix d'un régime ou d'une option fiscale par l'entreprise pour pouvoir bénéficier des avantages liés au report déficitaire et à l'exonération. Cet axe peut donc être appelé axe de « **Recherche de bénéfice des avantages liés au report déficitaire et à l'exonération des plus-values.** »

La Régression Logistique

L'analyse factorielle par rapport aux différents items caractérisant l'opportunisme nous a permis de dégager cinq composantes. Nous avons, comme précédemment, procédé à une régression logistique binaire entre, d'une part, les dimensions de l'opportunisme en matière de choix fiscaux mis en évidence lors de l'analyse factorielle, à savoir la recherche des opportunités liées aux avantages fiscaux et des facilités relatives à l'appartenance à un groupe (FAC1_2), la recherche des opportunités relatives aux avantages du choix des régimes et options des Codes des impôts et des investissements (FAC2_2), la recherche des opportunités relatives à l'optimisation des choix de l'entreprise en matière des sources de financement (FAC3_2), la recherche des opportunités liées à l'avantage de trésorerie à titre temporaire ou

⁴ C'est le coefficient de corrélation entre l'item (variable ou attribut) et l'axe factoriel ou composante principale auquel est lié cet item.

définitif (FAC4_2), la recherche des opportunités relatives au report déficitaire et à l'exonération des plus-values (FAC5_2) et d'autre part, le respect des engagements ou la réalisation des investissements prévus dans le cadre du choix de l'option fiscale. Les tableaux qui suivent présentent les différents résultats de cette régression logistique binaire.

Tableau n° 2 : Régression logistique binaire multiple entre l'opportunisme en matière fiscale et la réalisation des investissements prévus.

Variables	Facteurs	Béta	Wald	Dd l	Signification	Exp (B)
Opportunisme	FAC1_2 Recherche des avantages fiscaux et facilités relatives à l'appartenance à un groupe	,456	8,121	1	,004	1,578
	FAC2_2 Recherche des avantages fiscaux liés au choix des régimes et options du CDI et du CGI	-,688	10,739	1	,001	,503
	FAC3_2 Recherche des opportunités relatives à l'optimisation fiscale des sources de financement	,735	17,141	1	,000	2,085
	FAC4_2 Recherche des avantages de trésorerie à la fois temporaires ou définitifs	1,451	44,315	1	,000	4,266
	FAC5_2 Recherche des opportunités relatives à l'exonération des plus-values et au report déficitaire	,417	5,552	1	,018	1,518
	constante	1,344	46,199	1	,000	3,833
	-2log-vraisemblance 235,103 , R-deux de Cox & Snell 0,299 R-deux de Nagelkerke 0,423 Pourcentage correct de classement 81% .					

Source : Nos tests.

Le test de Hosmer –Lemeshow est statistiquement significatif à 0,002, indiquant qu'il existe une bonne adéquation du modèle aux données. L'étude statistique des coefficients peut donc s'en suivre. La valeur de R² de Cox et Snell (0,299) dénote un pouvoir explicatif satisfaisant de l'ordre de 29,9 % de la probabilité de réaliser les investissements prévus. Les résultats montrent que les coefficients associés à la recherche des opportunités liées aux avantages fiscaux et des facilités relatives à l'appartenance à un groupe (FAC1_2 avec B1= 0,456), à la recherche des opportunités relatives à l'optimisation des choix de l'entreprise en matière des sources de financement (FAC3_2, avec B3= 0,735), à la recherche des opportunités liées à l'avantage de trésorerie à titre temporaire ou définitif (FAC4_2, avec B4= 1,451) et à la Recherche des opportunités relatives au report déficitaire et à l'exonération des plus-values (FAC5_2, avec B5= 0,417) sont statistiquement significatifs et positifs à l'exception du

facteur FAC2_2 significatif à 0,01 avec un Bêta négatif = -0,688, qui traduit une relation inverse entre les deux variables.

Ainsi, le respect des engagements prévus en matière de choix fiscaux augmente de manière significative lorsque les entreprises au moment du choix d'une option fiscale recherchent les opportunités liées aux avantages fiscaux et des facilités relatives à l'appartenance à un groupe, des opportunités relatives à l'optimisation des choix de l'entreprise en matière des sources de financement, des opportunités liées à l'avantage de trésorerie à titre temporaire ou définitif et des opportunités relatives au report déficitaire et à l'exonération des plus-values. En revanche, le respect des engagements prévus en matière de choix fiscaux diminue de manière significative lorsque les entreprises au moment du choix d'une option fiscale recherchent des opportunités relatives aux avantages du choix des régimes et options des codes des impôts et des investissements. Ainsi, plus une entreprise recherche les opportunités liées aux avantages fiscaux et des facilités relatives à l'appartenance à un groupe, ou à la trésorerie à titre temporaire ou définitif, ou au report déficitaire et à l'exonération des plus-values ou encore relatifs à l'optimisation des choix de l'entreprise en matière des sources de financement, plus elle a de fortes chances de respecter les engagements prévus dans le cadre du choix fiscal. A contrario, plus les entreprises recherchent les opportunités relatives aux avantages du choix des régimes et options des codes des impôts et des investissements, moins ces dernières ont des chances de respecter les engagements prévus.

Les résultats font encore ressortir que les facteurs d'opportunisme les plus déterminants sont par ordre d'importance : « les opportunités liées à l'avantage de trésorerie à titre temporaire ou définitif (FAC4_2) », « les opportunités relatives à l'optimisation des choix de l'entreprise en matière des sources de financement (FAC3_2) » et, enfin, « les opportunités liées aux avantages fiscaux et des facilités relatives à l'appartenance à un groupe ». En effet, un accroissement d'une unité de la recherche des opportunités liées à l'avantage de trésorerie à titre temporaire ou définitif multiplie par 4,266 la probabilité de respecter les engagements prévus ($\exp(B) = 4,266$), alors que lorsque l'entreprise recherche plutôt les opportunités relatives à l'optimisation de ses choix en matière des sources de financement, la probabilité de respect des engagements prévus est multipliée par 2,085 ($\exp(B) = 2,085$). De la même manière les entreprises auront 1,578 fois plus de chance de respecter les engagements prévus lorsque ces dernières recherchent les opportunités liées aux avantages fiscaux et des facilités relatives à l'appartenance à un groupe.

Ce modèle de régression prédit 81% de réponses correctes. L'hypothèse H(3) selon laquelle le mobile d'opportunisme des dirigeants influence le respect des engagements fiscaux pris par les entreprises au moment de leurs choix d'incitations est vérifiée et validée.

Le modèle estimé s'écrit :

Prob ($Y = 1/\text{opportunisme en matière de choix fiscaux}$) = $\exp. (1,344 + 0,456 \text{ FAC1_2} - 688 \text{ FAC2_2} + 0,735 \text{ FAC3_2} + 1,451 \text{ FAC4_2} + 0,417 \text{ FAC5_2})/1 + \exp. (1,344 + 0,456 \text{ FAC1_2} - 0,688 \text{ FAC2_2} + 0,735 \text{ FAC3_2} + 1,451 \text{ FAC4_2} + 0,417 \text{ FAC5_2})$.

4. Conclusion et discussions

De façon générale, nous pouvons conclure que l'opportunisme en matière de choix fiscal influence de façon très significative les chances de respect des engagements prévus dans le cadre du choix des options fiscales. Au terme de cette analyse, cette influence est beaucoup plus marquée dans les dimensions « recherche des opportunités liées à l'avantage de trésorerie à titre temporaire ou définitif » et « recherche d'opportunités relatives à l'optimisation des choix de l'entreprise en matière des sources de financement ». Dans un premier temps, ce résultat s'explique par le fait que ces entreprises sont celles-là qui ont une certaine culture fiscale et qui se sont dotées d'une organisation conséquente. Par-là, elles cernent mieux les avantages fiscaux dont elles bénéficient et savent exercer leurs rapports coûts/bénéfices. Elles choisissent en connaissance de cause et saisissent bien les opportunités qui se présentent à elles avec efficacité car la marge de manœuvre qui leur est offerte concerne les avisés. Même quand elles imitent les autres, elles savent en tirer la plus grande leçon. Ainsi, beaucoup sont donc arrivées de façon fortuite à remplir leur engagement. L'autre explication viendrait du type d'incitation sollicitée, car pour les incitations directes, le type de comportement est prescrit à l'avance et il est plus facile de comparer les résultats avec ceux escomptés. Il faut également se rendre compte que ces entreprises sont des groupes ou des filiales de grands groupes qui ne veulent pas bafouer la réglementation fiscale de leur pays d'accueil.

Ainsi, les chances d'accroître l'investissement dans les entreprises afin de respecter des engagements prévus en matière de choix fiscaux, augmentent de manière significative lorsque les entreprises au moment du choix d'une option fiscale, recherchent à bénéficier des « opportunités liées aux avantages fiscaux et des facilités relatives à l'appartenance à un groupe », des opportunités relatives à « l'optimisation des choix de l'entreprise en matière des sources de financement », des opportunités liées à « la recherche d'avantage de trésorerie à titre temporaire ou définitif » et des opportunités relatives au « report déficitaire et à l'exonération des plus-values ». En revanche, cet objectif d'accroître l'investissement diminue de manière significative lorsque les entreprises recherchent à bénéficier des opportunités relatives aux avantages du choix des régimes et options des codes des impôts et des investissements. En effet, ce deuxième résultat traduit bien le fait que les entreprises qui sollicitent les régimes de faveur des codes des impôts et des investissements le font dans le seul but de profiter des avantages fiscaux liés à ces régimes, et par conséquent, ne respectent pas toujours les engagements fiscaux pris en termes d'investissements. Le mobile d'opportunisme, dans ce cas, a une influence négative sur la réalisation des engagements fiscaux que ces entreprises prennent au moment du choix. Ceci traduit le simple fait que les entreprises concernées ne recherchent qu'un avantage de trésorerie soit-il temporaire ou définitif qui alimenterait leur autofinancement. Ces économies d'impôts seront orientées vers le respect de certaines échéances de court terme.

Par contre, toutes les opportunités relatives à l'optimisation de la charge fiscale ou des sources de financement, à l'appartenance à un groupe d'entreprises, au report déficitaire ou à l'exonération des plus-values ont un impact favorable sur la réalisation des engagements fiscaux.

Références

- Alchian A.A. (1991), « Development economic theory and institutional: A view from the theory of the firms, some including remarks », *Journal of Institutional theoretical economic*, march, 147(1) 242.
- Alchian A.A. (1993), «Thoughts of the theory of the firm; a tribute to EIRIKG. Furubuton.», *Journal of Institutional theoretical economic*, march, 149(2) 365-369.
- Baudry, B. (2013) « Economie de la firme », Collection Repères, La Découverte
- Bénassy , Quéré, A. et Coeuré, B. (2012) « Politiques économiques, ouvertures économiques » De Boeck.
- Berle, A. et Means, G. (1932), « The Modern corporation and private property », New York, Harcourt, Brace and World.
- Brousseau E (1997), « Théories des contrats, coordination inter-entreprises et frontières de la firme » dans Garrouste P. (dir), *Les frontières de la firme*, Paris, Economica, P. 29-60.
- Brousseau E. (1993), « La théorie des contrats, une revue », *Revue d'économie politique*, 103-1, p. 1-82
- Chadefaux M. et. Rossignol J-L. (2000), La politique fiscale de l'entreprise, *Gestion et Droit*, sous la direction de Bruno Amann, Editions Dalloz, Collection Thèmes et Commentaires, pp. 195-212
- Charreaux G. (1987), « *La théorie positive de l'agence, une synthèse de la littérature* », in
- Coase, R. (1997) ,« la nature de la firme », *Revue française d'Economie politique*, vol, 107, N°2, p. 145-181.
- Coriat B. et Weinstein O (1995), « *Les nouvelles théories de l'entreprise* », le livre de Poche.
- Favereau A., (1989), « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, vol.40, n) 2, mars, p.273-328.
- Fernandel, 2012 ; Faut-il favoriser fiscalement l'entrepreneuriat ? www.365mots.com/tag/entrepreneuriat
- Feudjo J.R & Djoumessi F., 2020) « Fiscalité et motivation entrepreneuriale socio-économique », *Revue Française d'économie et de Gestion*, Volume1 : Numéro 1, pp : 1-26.
- Gimenez-Roche G.A, 2015 ; « Trop d'impôts tue l'entreprise : comment la fiscalité décourage l'investissement. www.institutmolinari.org.
- Gomez P.Y.(1994), « Qualité et théorie des conventions », Economica, Paris.
- Jensen M.C et Meckling W.H, (1976) « The Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and capital structure », *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, October, pp. 305-360. [http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)

- 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, Direction et Gestion*, n° 224-225, Mars-Juin, Cameroun, pp156-165.
- Mfopain A. (2013), « Incitations fiscales et promotion des investissements dans les entreprises camerounaises : de la portée des mécanismes incitatifs à la mise en évidence des facteurs explicatifs de l'hétérogénéité des comportements observés », in *Revue Camerounaise de Management*, N° 25, janvier-juin, p 49-63.
- Mfopain A. (2014) « Incitations fiscales et comportements d'Investissement des entreprises dans l'espace OHADA/ Une lecture de l'expérience camerounaise » In Félix Zogning et Saidatou Dicko, « *Investissement, Financement et Normalisation Comptable dans l'Espace OHADA. Quelles leçons pour la gouvernance économique et financière* », ouvrage collectif, 2014 , OTTAWA Parmintech, ISBN 978-0-9877550-2-5, p 43-59.
- Mfopain A. et Djeumene P. (2004), « Fiscalité et défis de la compétitivité des entreprises Camerounaises à l'ère de la mondialisation », in *Revue Camerounaise de Management*, n°13, Juin, Cameroun, pp51-65.
- Mfopain A., (2017) « Les Facteurs de contingence structurelles comme déterminants des engagements fiscaux par les entreprises au Cameroun », *Revue camerounaise d'Economie et de Management*, Vol. N° III, juillet- Septembre, ISSN2304-4020, pp 95-125.
- Mfopain A., (2018) « Choix fiscaux et contraintes financières des entreprises : Une lecture à partir du modèle d'incitation camerounais », *International journal of Accounting and taxation*, Vol. 6, N°.1, june, ISSN : 2372-4978, pp 31-41.
- Quiers S.V. (1978), « L'Incitation : un nouveau concept de politique économique, 2° édition, Hachette, collection l'Economie et le Social, Paris.
- Rey S. (2000), « Integrated regional-econometrical+input-output modeling issues and opportunities » papers in *Regional sciences*, vol 79, july, 271-292.
- Reynaud B. (1994) « Les théories du salaire », La découverte, collection « Repères », Paris.
- Rossignol J.L. et Kim T.T. (2002), « La gestion du risque fiscal inhérent à l'implantation d'une entreprise dans un pays émergent ;le cas français au Vietnam », *Revue francophone de gestion* article publié sur le site de la CIDEGEF (www.cidegef.refer.org).
- Williamson O. (1988) « Corporate finance and corporate governance », *Journal of Finance*, Vol ; 43,pp. 567-591. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6261.1988.tb04592.x>

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)