



Facteurs psychologiques et individuels de la conformité fiscale des PME : entre équité, éthique et confiance institutionnelle

Psychological and Individual Factors of Tax Compliance in SMEs: Between Equity, Ethics and Institutional Trust

Houda KHOMSI

Docteure - Chercheure

Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales AIN SEBAA

Université Hassan II – Casablanca

Laboratoire de Recherche sur la Nouvelle Économie et Développement

(LARNED)

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.17336047>

Résumé :

La conformité fiscale des petites et moyennes entreprises (PME) représente un enjeu majeur pour l'efficacité des systèmes fiscaux et le financement des politiques publiques. Si les approches classiques reposant sur la dissuasion expliquent partiellement le comportement des contribuables, elles ne suffisent pas à saisir la complexité des pratiques des PME. Cet article mobilise la psychologie fiscale pour analyser l'influence de cinq facteurs déterminants : la perception d'équité du système fiscal, l'éthique personnelle du dirigeant, le niveau de littératie fiscale et la confiance institutionnelle. Les résultats de la revue de littérature montrent que la conformité fiscale ne se réduit pas à un calcul économique, mais relève aussi d'un contrat psychologique entre l'État et les contribuables. L'étude souligne la nécessité d'une approche intégrée combinant incitations économiques, transparence institutionnelle et renforcement de la confiance pour améliorer la discipline fiscale des PME.

Mots-clés : Conformité fiscale ; PME ; Psychologie fiscale ; Équité ; Confiance institutionnelle.

Abstract :

Tax compliance among Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) is a critical issue for the effectiveness of tax systems and the financing of public policies. While traditional deterrence-based models partially explain taxpayer behavior, they fail to capture the complexity of SMEs' practices. This article adopts a tax psychology perspective to analyze the influence of five key factors: the perception of tax equity, the personal ethics of the owner-manager, tax literacy, and institutional trust. Findings from the literature review suggest that tax compliance cannot be reduced to an economic calculation but also reflects a psychological contract between the state and taxpayers. The study highlights the need for an integrated approach combining economic incentives, institutional transparency, and the reinforcement of trust to enhance SMEs' tax discipline.

Keywords : Tax compliance, SMEs, Tax psychology, Equity, Institutional trust.

Introduction.

La question de la conformité fiscale demeure l'un des enjeux majeurs pour les États, notamment dans les pays émergents où l'élargissement de l'assiette fiscale est un levier essentiel de financement des politiques publiques. Dans ce contexte, les **petites et moyennes entreprises (PME)** occupent une place particulière : elles représentent la majorité du tissu entrepreneurial, mais leur taux de conformité fiscale reste souvent inférieur à celui des grandes entreprises (OCDE, 2019). Cette situation génère un **manque à gagner budgétaire** et fragilise la justice fiscale, accentuant ainsi les inégalités socio-économiques (Tanzi, 1998; Zucman, 2014).

La littérature classique en économie de la fiscalité a longtemps expliqué le comportement de conformité à travers le modèle de dissuasion : le contribuable compare les gains liés à la fraude avec la probabilité de contrôle et le montant des sanctions encourues (Allingham & Sandmo, 1972). Toutefois, ce modèle purement économique s'avère insuffisant pour comprendre la réalité des comportements fiscaux, en particulier dans les PME, où la **centralité du dirigeant** et la **faible formalisation organisationnelle** confèrent un poids déterminant aux facteurs psychologiques et individuels (Kirchler, 2007; Torgler, 2003).

Ainsi, des travaux en économie comportementale et en psychologie fiscale mettent en évidence que la conformité dépend également de la **perception d'équité du système fiscal** (Oates, 1973; Bird & Tait, 2009), des **normes éthiques et morales** des dirigeants (Webley & Robben, 2008), du **niveau de connaissance de la législation fiscale** (James & Alley, 2002; Wenzel, 2004) et de la **confiance dans les autorités fiscales et gouvernementales** (Feld & Frey, 2002; Murphy, 2004). Ces facteurs influencent directement la décision de respecter ou non les obligations fiscales, en renforçant ou affaiblissant la motivation des contribuables à se conformer volontairement.

Dans le cas spécifique des PME, la psychologie du dirigeant-propriétaire joue un rôle crucial. Ses croyances, ses représentations de la fiscalité et ses expériences antérieures orientent non seulement la stratégie de l'entreprise mais également son **rapport à l'impôt** (Alm, McClelland & Schulze, 2010). La conformité ne peut donc être réduite à une décision rationnelle : elle est profondément enracinée dans les perceptions de justice, dans la confiance accordée aux institutions et dans les normes sociales et éthiques intériorisées.

Dès lors, la problématique de cet article peut être formulée ainsi : **comment les facteurs psychologiques et individuels influencent-ils le comportement de conformité fiscale des PME ?**

L'objectif est double :

Identifier et analyser les principaux facteurs psychologiques et individuels déterminant la conformité fiscale des PME (équité perçue, éthique personnelle, connaissances fiscales, confiance dans les institutions).

Discuter la manière dont ces facteurs interagissent pour expliquer la décision de conformité, en mobilisant les apports de la littérature internationale et en envisageant leur pertinence dans les économies émergentes.

L'article est structuré de la manière suivante : la première partie présente la revue de littérature sur la fiscalité comportementale et les PME, la deuxième analyse les différents facteurs individuels et psychologiques de conformité fiscale, et la troisième propose une discussion critique et des recommandations pour améliorer la discipline fiscale des PME.

1. Revue de littérature : de la théorie économique à l'approche comportementale

1.1. Les modèles classiques de conformité fiscale :

L'analyse de la conformité fiscale a longtemps été dominée par le modèle économique de la fraude élaboré par Allingham et Sandmo (1972). Ce modèle, fondateur dans la littérature économique, repose sur l'idée que le contribuable se comporte comme un individu parfaitement rationnel, dont les décisions fiscales résultent d'un calcul d'optimisation entre les coûts et les bénéfices attendus. Selon cette logique, le contribuable compare en permanence le gain potentiel qu'il peut tirer de l'évasion fiscale – c'est-à-dire les sommes non versées au fisc – et le risque encouru en cas de détection par l'administration fiscale. Trois variables principales orientent ainsi ce choix : le taux d'imposition, qui accroît l'incitation à frauder lorsqu'il est jugé trop élevé ; la probabilité de contrôle, perçue comme un élément dissuasif dans la mesure où elle augmente le risque de découverte de la fraude ; et enfin le montant des sanctions, qui détermine le coût réel auquel le contribuable s'expose en cas de non-conformité.

Ce cadre théorique a représenté une avancée considérable dans l'économie de la fiscalité, puisqu'il a permis de formaliser pour la première fois la décision de fraude comme une équation rationnelle et mesurable. Il a offert aux chercheurs et aux décideurs publics un outil de modélisation simple et efficace, largement utilisé pour évaluer l'effet des politiques

de contrôle et des amendes sur le comportement des contribuables. Autrement dit, il a contribué à asseoir l'idée que la conformité fiscale pouvait être améliorée en renforçant la surveillance et en augmentant le coût de la fraude.

Cependant, malgré son apport indéniable, le modèle d'Allingham et Sandmo présente plusieurs limites importantes. La première tient à sa vision réductrice du contribuable, assimilé à un agent purement économique dont le comportement ne serait guidé que par un calcul coût-bénéfice strictement financier. Une telle conception ignore la diversité des motivations qui influencent la décision de se conformer, qu'elles soient d'ordre social, culturel, moral ou psychologique. De nombreux travaux empiriques ont d'ailleurs montré que des contribuables choisissent de respecter leurs obligations fiscales même lorsque la probabilité de contrôle est très faible, ce qui ne peut être expliqué par une logique exclusivement financière.

La seconde limite concerne son incapacité à rendre compte des différences observées entre catégories d'entreprises. Dans le cas des grandes entreprises, dotées de ressources financières et techniques conséquentes, la conformité ou la non-conformité peut relever d'une stratégie d'optimisation fiscale sophistiquée. À l'inverse, dans les petites et moyennes entreprises, la décision fiscale dépend étroitement de la psychologie et des valeurs du dirigeant. Comme le souligne Kirchler (2007), la perception qu'a le propriétaire-dirigeant de l'équité du système, sa confiance envers l'administration fiscale ou encore ses propres normes éthiques jouent un rôle central dans son comportement.

Ainsi, bien que le modèle économique de la fraude ait marqué une étape fondamentale dans la compréhension du phénomène, il demeure insuffisant pour saisir la complexité des comportements fiscaux réels, en particulier dans les PME. C'est pourquoi la recherche a progressivement évolué vers des approches plus intégrées, combinant les déterminants économiques classiques avec des facteurs psychologiques et sociaux, afin de mieux expliquer les logiques de conformité et de non-conformité dans des contextes variés.

1.2. Les limites du modèle économique et l'émergence de la psychologie fiscale.

La littérature sur la conformité fiscale a longtemps été dominée par une approche économique classique, largement influencée par le modèle pionnier d'Allingham et Sandmo (1972). Ce modèle repose sur l'hypothèse que le contribuable est un agent rationnel, dont le comportement est déterminé par un calcul coût-bénéfice : il compare le gain potentiel de l'évasion fiscale au risque encouru en cas de contrôle, ce risque étant fonction de la

probabilité d'inspection et du niveau des sanctions applicables. Si le gain attendu de la fraude est supérieur au coût potentiel, le contribuable choisira de s'écarter de ses obligations fiscales. Ce cadre théorique a constitué une avancée importante dans l'économie de la fiscalité, puisqu'il a permis de formaliser pour la première fois un modèle explicatif du comportement des contribuables. Toutefois, ce paradigme strictement utilitariste présente rapidement des limites. D'une part, il réduit le comportement fiscal à une équation purement économique, sans tenir compte des dimensions sociales, culturelles et psychologiques. D'autre part, il ne parvient pas à expliquer certains faits empiriques largement documentés. Plusieurs études (Alm, McClelland & Schulze, 1992) montrent ainsi que de nombreux contribuables continuent de payer leurs impôts même lorsque la probabilité de contrôle est très faible, voire inexistante. À l'inverse, certains comportements de non-conformité persistent malgré un risque élevé de sanction. Ces résultats suggèrent que d'autres déterminants – notamment psychologiques et institutionnels – doivent être intégrés dans l'analyse.

C'est dans ce contexte qu'émerge, à partir des années 1980 et 1990, une littérature alternative, connue sous le nom de psychologie fiscale. Cette approche met en avant le rôle des perceptions, des croyances et des valeurs dans le comportement des contribuables. Contrairement au modèle d'Allingham et Sandmo, la psychologie fiscale considère que la conformité ne peut pas être imposée uniquement par la menace de sanctions, mais qu'elle dépend aussi de la légitimité perçue du système fiscal. Comme le soulignent Feld et Frey (2002), la relation entre l'État et le contribuable doit être comprise comme un « contrat psychologique fiscal », basé sur la confiance et le respect mutuel. Lorsque l'administration fiscale est perçue comme transparente, équitable et attentive aux besoins des contribuables, la probabilité de conformité volontaire augmente significativement.

Kirchler (2007) approfondit cette idée à travers le modèle dit de la « pente glissante », qui illustre la coexistence de deux logiques : une logique de pouvoir (fondée sur le contrôle et la sanction) et une logique de confiance (fondée sur la coopération et la perception d'équité). Selon ce modèle, la conformité fiscale résulte d'un équilibre subtil entre ces deux logiques. Plus l'accent est mis sur la confiance et la transparence, plus la conformité volontaire est élevée. À l'inverse, lorsque la fiscalité est perçue comme injuste et que les contribuables doutent de l'intégrité de l'État, la tentation de l'évasion s'accroît.

1.3. La spécificité des PME face aux obligations fiscales.

Les petites et moyennes entreprises (PME) occupent une place singulière dans ce débat, en raison de leurs caractéristiques structurelles et organisationnelles. Contrairement aux grandes

entreprises, qui disposent généralement de départements fiscaux spécialisés et de conseillers externes, les PME se distinguent par une forte personnalisation de la prise de décision, souvent concentrée entre les mains du propriétaire-dirigeant. Comme l'ont montré Webley et Robben (2008), cette centralisation renforce l'influence des facteurs individuels – perceptions d'équité, valeurs éthiques personnelles, niveau de connaissance des règles fiscales – sur les comportements de conformité.

De plus, les PME évoluent fréquemment dans un contexte marqué par des ressources limitées, une faible formalisation administrative et un accès restreint à l'information. Cette situation accroît leur vulnérabilité face à la complexité des règles fiscales et à l'incertitude entourant leur application. Kirchler, Hoelzl et Wahl (2008) soulignent que cette incertitude, combinée au manque d'éducation fiscale, fait des croyances et des perceptions individuelles des déterminants centraux dans les décisions de conformité des dirigeants de PME.

En d'autres termes, la psychologie fiscale prend une résonance particulière dans le cas des PME. Alors que le modèle économique classique peut encore expliquer certains comportements des grandes entreprises, dont les choix fiscaux sont davantage structurés et stratégiques, les PME se caractérisent par une plus grande sensibilité aux variables psychologiques et relationnelles. La confiance dans l'administration, le sentiment de justice fiscale, la perception de la transparence et les normes éthiques du dirigeant deviennent ainsi des facteurs explicatifs essentiels.

Tableau 1 : Principaux modèles explicatifs de la conformité fiscale

Modèle	Hypothèse principale	Limites
Allingham & Sandmo (1972)	Le contribuable est un agent rationnel qui maximise son utilité en arbitrant entre fraude et conformité.	Réduit la conformité à un calcul économique, ignore la morale et la confiance.
Approches psychologiques (post-2000)	La conformité est influencée par la perception d'équité, la morale et la confiance envers l'État.	Approche plus complexe, difficile à modéliser économétriquement.

Source : Allingham & Sandmo (1972).

2. Facteurs psychologiques et individuels influençant la conformité fiscale des PME.

L'étude du comportement fiscal des PME montre que la décision de se conformer ou non à l'impôt ne résulte pas uniquement d'un calcul rationnel lié au risque de sanction. Elle est fortement influencée par des dimensions psychologiques et individuelles qui façonnent les perceptions, les croyances et les attitudes des dirigeants. Quatre facteurs apparaissent comme

particulièrement déterminants : la perception de l'équité du système fiscal, l'éthique personnelle, la connaissance de la législation fiscale et la confiance dans les autorités.

2.1. L'équité fiscale comme déterminant psychologique de la conformité.

L'équité fiscale constitue l'un des principaux déterminants psychologiques de la conformité des contribuables. La théorie économique et la psychologie fiscale s'accordent à reconnaître que la perception de justice dans le système fiscal influence directement la volonté des individus et des entreprises à respecter leurs obligations.

Selon Tanzi (1998), un système fiscal est jugé équitable lorsqu'il parvient à répartir la charge fiscale en fonction de la capacité contributive des contribuables, c'est-à-dire selon leur revenu ou leur richesse. Ce principe, hérité de la tradition de la justice distributive, implique que ceux qui disposent de ressources plus importantes doivent contribuer proportionnellement davantage au financement des dépenses publiques.

Bird et Tait (2009) proposent une décomposition plus fine de l'équité fiscale en identifiant plusieurs dimensions :

La capacité contributive : chacun paie selon ses moyens.

La progressivité : les taux d'imposition augmentent avec le revenu ou le bénéfice.

La simplicité et la transparence : les règles fiscales doivent être compréhensibles et prévisibles.

La neutralité : le système ne doit pas créer de distorsions excessives entre secteurs ou catégories d'entreprises.

Dans le contexte des PME, la perception de cette équité joue un rôle déterminant. Les dirigeants de petites structures, souvent très impliqués dans la gestion quotidienne et directement affectés par les prélèvements, sont particulièrement sensibles au sentiment d'être traités de manière juste ou injuste par l'administration fiscale. Ainsi, lorsque les PME estiment que les impôts sont prélevés de façon proportionnée et qu'ils sont réinvestis dans des biens publics visibles (écoles, hôpitaux, infrastructures routières, programmes de soutien aux entreprises), elles sont davantage enclines à s'y conformer volontairement (Alm, McClelland & Schulze, 2010 ; Wenzel, 2004).

À titre d'exemple, dans plusieurs pays émergents, des programmes fiscaux destinés à financer directement des infrastructures locales (routes, éclairage public, marchés couverts) ont contribué à renforcer la discipline fiscale des petites entreprises. Les dirigeants, voyant un lien concret entre leurs contributions fiscales et des bénéfices tangibles pour leur communauté, développent une perception plus positive de l'équité du système.

À l'inverse, un sentiment d'injustice fiscale peut alimenter la défiance. Cela peut concerner : La perception de charges excessives pesant sur les PME, comparées aux avantages fiscaux accordés aux grandes entreprises ou aux multinationales, l'existence de niches fiscales profitant à certains secteurs, ou encore le sentiment que les impôts collectés sont mal utilisés ou détournés.

Dans ces cas, la tentation de l'évasion ou du non-respect partiel des obligations fiscales (retard de paiement, dissimulation d'une partie du chiffre d'affaires) tend à augmenter.

Le type d'impôt joue également un rôle crucial dans cette perception. Les impôts progressifs, tels que l'impôt sur le revenu (IR) ou l'impôt sur les sociétés (IS), sont souvent jugés plus équitables car ils reflètent mieux le principe de la capacité contributive. En revanche, les impôts indirects, comme la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), sont perçus comme régressifs, dans la mesure où ils pèsent proportionnellement davantage sur les petites structures et les ménages modestes. Zucman (2014) souligne que les entreprises de petite taille, dont les marges sont réduites, ressentent plus fortement l'impact de ces prélèvements que les grandes firmes disposant d'une capacité d'optimisation fiscale.

L'équité fiscale ne se limite donc pas à une question technique de calcul des taux et des assiettes. Elle renvoie plus largement à une représentation de la justice sociale et de la redistribution des richesses. Torgler (2003) rappelle que la fiscalité est perçue comme légitime lorsque les contribuables considèrent que leurs contributions servent l'intérêt collectif, réduisent les inégalités et soutiennent la cohésion sociale. Dans ce sens, l'impôt devient non seulement un prélèvement obligatoire, mais aussi un instrument de solidarité nationale.

En résumé, la perception d'équité fiscale constitue un ressort psychologique central dans la discipline fiscale des PME. Elle dépend à la fois de la structure des prélèvements (progressivité ou régressivité), de la manière dont les recettes fiscales sont utilisées et de la transparence des institutions. Lorsqu'un climat de justice et de confiance est établi, les PME tendent à développer une attitude de conformité volontaire. En revanche, face à un sentiment d'injustice ou de favoritisme, elles sont plus enclines à adopter des comportements opportunistes ou de contournement.

2.2.L'éthique personnelle et les normes morales.

L'éthique personnelle du dirigeant constitue un second facteur déterminant dans l'explication du comportement de conformité fiscale des petites et moyennes entreprises. Contrairement

aux grandes structures, souvent dotées de services spécialisés en fiscalité et où les décisions sont le fruit de processus collectifs, les PME se caractérisent par une centralisation de la gouvernance. Dans ce contexte, les valeurs, croyances et principes du propriétaire-dirigeant impriment directement leur marque sur la conduite de l'entreprise.

Ainsi, lorsque le dirigeant considère le paiement de l'impôt non seulement comme une obligation légale mais aussi comme une **responsabilité civique et morale** vis-à-vis de la collectivité, il tend à orienter son entreprise vers une attitude de conformité. Pour ces dirigeants, l'impôt n'est pas uniquement une contrainte financière : il représente une contribution nécessaire au fonctionnement des services publics, au maintien de la cohésion sociale et au financement du développement national. Webley et Robben (2008) montrent que cette vision éthique favorise la conformité volontaire, car elle repose sur l'adhésion à une valeur partagée plutôt que sur la seule crainte d'une sanction.

À l'inverse, lorsque les normes personnelles du dirigeant tolèrent, voire justifient, certains comportements de contournement fiscal, la probabilité de non-conformité s'accroît. Kirchler, Hoelzl et Wahl (2008) ont conceptualisé cette dynamique à travers la métaphore de la « **pente glissante** » : de petits manquements fiscaux, perçus au départ comme insignifiants ou justifiables (un retard de déclaration, une minoration ponctuelle du chiffre d'affaires), peuvent progressivement devenir des pratiques normalisées au sein de l'entreprise, jusqu'à créer une véritable culture de non-conformité. Ce processus illustre bien comment des choix apparemment mineurs peuvent, à terme, éroder la discipline fiscale.

Cette dimension morale met ainsi en lumière que la conformité fiscale ne découle pas uniquement de contraintes externes – sanctions, contrôles, menaces de pénalités – mais qu'elle repose aussi sur une logique interne d'adhésion aux valeurs et aux normes sociales. Wenzel (2004) souligne que les normes personnelles et la perception de ce qui est « juste » ou « acceptable » jouent un rôle central dans la décision de conformité. Ce constat est particulièrement vrai dans le cas des PME, où la personnalité et les convictions du dirigeant influencent directement les choix stratégiques et opérationnels.

Par ailleurs, l'éthique fiscale peut également être renforcée par des mécanismes de responsabilité sociale. Un dirigeant qui considère son entreprise comme un acteur intégré dans un tissu économique et social sera plus enclin à respecter ses obligations fiscales afin de préserver sa réputation, de maintenir de bonnes relations avec ses partenaires et de participer au développement de sa communauté. À l'opposé, dans les environnements où la fraude fiscale est socialement tolérée ou peu sanctionnée, il est possible que même des

dirigeants dotés d'une certaine éthique personnelle finissent par adapter leur comportement aux pratiques dominantes.

En somme, l'éthique personnelle et les normes morales jouent un rôle structurant dans la conformité fiscale des PME. Elles agissent comme une boussole interne, capable soit de renforcer la discipline fiscale, soit de légitimer des pratiques de contournement. L'étude de ces facteurs rappelle que la fiscalité ne peut être comprise uniquement comme une relation de contrainte entre l'État et les contribuables, mais aussi comme une relation de valeurs et de confiance mutuelle.

2.3.La connaissance de la législation fiscale.

La littératie fiscale, entendue comme le niveau de connaissance et de compréhension qu'ont les contribuables de leurs droits et obligations, constitue un facteur clé dans l'explication du comportement de conformité. James et Alley (2002) soulignent que les contribuables mieux informés des règles fiscales sont plus enclins à déclarer leurs revenus avec précision et à respecter les délais de paiement. En d'autres termes, la connaissance fiscale réduit l'incertitude, favorise la confiance et limite les comportements opportunistes.

Les travaux de Stewart et Webb (2006), portant sur le système britannique d'auto-évaluation, confirment cette idée : plus les contribuables maîtrisent les procédures fiscales, plus ils sont capables de produire des déclarations exactes et complètes, ce qui diminue mécaniquement les erreurs involontaires et les litiges avec l'administration. À l'inverse, une réglementation perçue comme trop complexe, combinée à un déficit d'information, peut générer non seulement des erreurs mais aussi une tentation accrue de contournement.

Dans le cas des PME, la question de la littératie fiscale revêt une importance particulière. En raison de leur taille réduite et de ressources limitées, elles ne disposent que rarement d'un département spécialisé en fiscalité ou de conseillers fiscaux internes. Le respect des obligations repose donc largement sur le degré de connaissance du propriétaire-dirigeant. Une PME dont le responsable comprend les principes fondamentaux — taux d'imposition applicables, régimes fiscaux spécifiques aux petites entreprises, déductions et crédits autorisés — sera mieux armée pour se conformer volontairement et minimiser le risque de sanctions.

À l'inverse, une faible connaissance fiscale peut alimenter un cercle vicieux : d'une part, elle renforce la perception de la fiscalité comme un domaine obscur, complexe et difficilement accessible ; D'autre part, elle ouvre la voie à des comportements opportunistes (omission volontaire, sous-déclaration) ou à une non-conformité involontaire due à l'ignorance.

Braithwaite et Braithwaite (2001) soulignent d'ailleurs que l'évasion fiscale est souvent facilitée dans les contextes où les contribuables ne connaissent pas suffisamment leurs obligations et où l'administration fiscale n'offre pas un accompagnement adapté.

Dans ce sens, la formation et l'accompagnement apparaissent comme des leviers essentiels pour renforcer la discipline fiscale des PME. Alm et Torgler (2011) mettent en avant l'importance des programmes d'éducation fiscale visant à sensibiliser les entrepreneurs aux règles et procédures. De même, Tan, Wong et Ong (2018), dans une étude menée en Malaisie, montrent que les contribuables bénéficiant de programmes de formation ou de ressources pédagogiques développent une littératie fiscale plus élevée, ce qui se traduit par une meilleure conformité volontaire.

Concrètement, l'administration fiscale peut jouer un rôle clé en simplifiant le langage fiscal dans ses communications, mettant en place des guichets d'accompagnement dédiés aux PME, développant des outils numériques accessibles (simulateurs, guides interactifs, tutoriels en ligne), et en promouvant une stratégie proactive de pédagogie fiscale.

En résumé, la connaissance fiscale constitue un déterminant central du comportement des PME en matière de conformité. Là où la connaissance des règles réduit l'incertitude et favorise le respect volontaire, l'ignorance et la complexité peuvent générer méfiance, erreurs et comportements déviants. Renforcer l'éducation fiscale des dirigeants de PME apparaît donc comme une condition indispensable pour améliorer la discipline fiscale et instaurer une relation de confiance durable entre les entreprises et l'administration.

2.4. La confiance dans le gouvernement et les autorités fiscales.

La confiance dans les institutions fiscales et politiques constitue l'un des déterminants psychologiques majeurs du comportement de conformité. Feld et Frey (2002) proposent la notion de « contrat psychologique fiscal », selon laquelle la relation entre l'État et le contribuable repose sur une logique de respect mutuel. Le contribuable accepte de payer ses impôts non seulement par obligation légale, mais aussi parce qu'il estime que l'État gère ces ressources avec équité, transparence et efficacité. Autrement dit, la conformité fiscale est perçue comme une contrepartie à la fourniture de biens publics de qualité et à une gestion responsable des finances publiques.

De nombreuses études empiriques confirment ce lien étroit entre confiance et discipline fiscale. Murphy (2004), dans une enquête menée en Australie, montre que les contribuables qui ont confiance dans les autorités fiscales manifestent moins de résistance et adoptent une attitude plus coopérative face aux obligations. Fjeldstad (2004), en Afrique du Sud, met en

évidence un mécanisme similaire : la confiance dans les institutions locales accroît la volonté de se conformer, même dans un contexte où l'informalité est importante. Dans le cas de l'Amérique latine, Torgler et Schneider (2007) démontrent que la satisfaction des contribuables à l'égard des services publics (éducation, santé, infrastructures) favorise la discipline fiscale.

À l'inverse, lorsque la corruption, le gaspillage ou la mauvaise gestion sont perçus comme généralisés, la confiance des contribuables s'érode. Richardson (2008) établit ainsi une corrélation négative entre la corruption institutionnelle et le niveau de conformité fiscale dans un échantillon de 47 pays. Alm et Torgler (2006) confirment également que l'utilisation inefficace ou opaque des recettes publiques alimente la méfiance et réduit la propension des contribuables à payer leurs impôts.

Dans le cas particulier des PME, la confiance dans les institutions prend une dimension encore plus cruciale. Ces entreprises sont souvent confrontées à des coûts de conformité relativement élevés (temps consacré aux déclarations, recours à des conseillers externes, lourdeur administrative), auxquels s'ajoute l'impact de la concurrence déloyale des acteurs informels. Dans un tel contexte, la perception que les recettes fiscales financent effectivement des services utiles (routes, infrastructures de transport, services sociaux, dispositifs de soutien aux entreprises) devient un facteur décisif d'adhésion. Une perception positive de la redistribution fiscale renforce la conformité volontaire, tandis qu'une perception négative favorise le repli, l'optimisation agressive, voire l'évasion (Blaufus et al., 2014).

La confiance fiscale se nourrit également de la qualité de la relation entre administration et contribuables. Kirchler, Hoelzl et Wahl (2008) distinguent deux modèles opposés :

Un modèle de contrainte, basé sur le contrôle, la sanction et la méfiance, un modèle de coopération, fondé sur le dialogue, la transparence et la confiance.

Leur modèle de la « pente glissante » montre que plus l'administration fiscale développe une relation coopérative et respectueuse, plus elle favorise la conformité volontaire. À l'inverse, une approche exclusivement répressive peut accroître la défiance et pousser certains contribuables à multiplier les stratégies de dissimulation.

En définitive, la littérature en psychologie fiscale met en évidence l'articulation entre quatre déterminants principaux qui orientent le comportement fiscal :

- ✚ La perception d'équité du système,
- ✚ L'éthique personnelle et les normes morales,
- ✚ La littératie fiscale et la connaissance des règles,

✚ La confiance dans les institutions et la qualité des services publics (Kirchler, 2007). Ces dimensions, particulièrement prégnantes dans le cas des PME, montrent que la conformité fiscale n'est pas seulement une réaction mécanique à la contrainte légale, mais bien le résultat d'une relation psychologique et sociale entre l'État et les contribuables.

Tableau 2 : Facteurs psychologiques influençant la conformité fiscale des PME

Facteur	Description	Effet sur la conformité
Équité perçue	Sentiment que le système fiscal est juste et transparent.	Plus l'équité est perçue, plus la conformité volontaire augmente.
Éthique personnelle	Normes et valeurs du dirigeant concernant la fiscalité.	L'éthique renforce la probabilité de se conformer.
Connaissance fiscale	Littératie fiscale et compréhension des règles.	Réduit les erreurs et accroît la discipline fiscale.
Confiance institutionnelle	Degré de confiance envers l'État et l'administration fiscale.	Favorise un climat de coopération et réduit la fraude.

Source : Kirchler (2007).

3. Discussion et implications.

3.1. Interaction entre les facteurs psychologiques

L'analyse des déterminants de la conformité fiscale montre que les facteurs psychologiques ne fonctionnent pas de manière isolée mais interagissent étroitement. La perception d'équité du système fiscal, par exemple, est renforcée ou affaiblie selon le degré de confiance dans les autorités et la transparence de l'utilisation des ressources publiques. De même, les connaissances fiscales permettent aux contribuables de mieux évaluer la justice du système et influencent la manière dont ils jugent la légitimité de l'impôt (James & Alley, 2002 ; Wenzel, 2004).

Ainsi, la psychologie fiscale révèle que le comportement des PME est déterminé par une dynamique cumulative où l'effet de chaque facteur dépend du contexte institutionnel et des expériences passées des contribuables.

3.2. Spécificité du contexte des PME.

Les petites et moyennes entreprises se distinguent des grandes organisations par la centralité du rôle du dirigeant. Dans les PME, la prise de décision fiscale repose moins sur des procédures formalisées que sur les croyances, les connaissances et les valeurs du propriétaire-dirigeant (Webley & Robben, 2008). Ce facteur amplifie l'influence des déterminants psychologiques :

La perception d'équité est souvent intuitive et liée à l'expérience personnelle avec l'administration fiscale.

Les normes morales du dirigeant influencent directement la culture fiscale de l'entreprise.

Le manque de littératie fiscale accentue la dépendance aux perceptions et croyances plutôt qu'aux règles objectives.

La confiance (ou la méfiance) envers les autorités prend un poids considérable dans l'absence de dispositifs internes de contrôle ou de conseil fiscal.

Cette spécificité implique que les stratégies visant à renforcer la conformité des PME doivent cibler en priorité les individus — à travers la sensibilisation, la formation et la construction d'une relation de confiance — plutôt que de se limiter à un renforcement de la sanction.

3.3. Implications pour les politiques publiques.

L'intégration des dimensions psychologiques dans l'analyse de la fiscalité des PME conduit à repenser profondément les politiques de conformité. Loin de se limiter à une logique répressive ou purement technico-juridique, l'action publique doit intégrer les perceptions, les valeurs et les croyances des dirigeants d'entreprises. Plusieurs implications majeures se dégagent de cette approche.

Tout d'abord, il apparaît essentiel de renforcer la transparence et l'équité perçue du système fiscal. La confiance des contribuables, en particulier des petites et moyennes entreprises, dépend étroitement de leur sentiment que les impôts sont collectés et utilisés de manière juste. Cela suppose à la fois de clarifier les règles fiscales, de simplifier les procédures pour limiter l'arbitraire, mais aussi de communiquer davantage sur l'utilisation des recettes publiques. Lorsque les PME perçoivent que leurs contributions financent effectivement des infrastructures, des services publics ou des dispositifs de soutien aux entreprises, leur adhésion au système s'en trouve renforcée.

Ensuite, il convient de promouvoir une véritable culture fiscale positive. Trop souvent, la fiscalité est perçue uniquement comme une contrainte légale, voire comme une charge pesant sur la compétitivité des petites entreprises. Or, replacer l'impôt dans une logique de contribution civique et sociale peut modifier cette perception. La sensibilisation des dirigeants de PME à leur rôle citoyen, ainsi qu'à l'importance de la redistribution pour la cohésion sociale, constitue à cet égard un levier central.

Un autre axe d'action concerne la littératie fiscale. Le manque de connaissances fiscales chez les dirigeants de PME est un facteur récurrent de non-conformité, qu'elle soit volontaire ou non. Développer des programmes de formation adaptés, fournir des guides simplifiés et accessibles, ainsi que mettre en place des services d'accompagnement personnalisés, apparaît comme une priorité. En renforçant les compétences fiscales des entrepreneurs, on favorise

non seulement la conformité mais aussi une meilleure relation entre les entreprises et l'administration.

Enfin, l'un des points les plus déterminants reste la nécessité de construire une relation de confiance durable entre l'administration fiscale et les PME. Cela suppose de dépasser une approche fondée uniquement sur la sanction pour privilégier une logique de coopération. Des dispositifs de médiation, de dialogue et d'accompagnement peuvent contribuer à réduire les tensions et à instaurer une relation plus partenariale. Dans ce modèle, l'administration fiscale n'apparaît plus comme un simple organe de contrôle, mais comme un acteur de soutien et de régulation au service du développement économique.

En somme, l'intégration des facteurs psychologiques dans les politiques fiscales conduit à une réorientation : il s'agit moins de contraindre que de convaincre, moins de sanctionner que de coopérer. Une telle approche, centrée sur la transparence, la pédagogie et la confiance, est particulièrement adaptée aux réalités des PME et constitue une condition essentielle pour renforcer durablement la discipline fiscale au Maroc.

Ces implications rejoignent les travaux de Feld & Frey (2002) et Kirchler (2007), qui insistent sur l'importance d'un modèle de fiscalité coopérative où la discipline repose moins sur la peur de la sanction que sur la confiance et la légitimité perçue.

La discussion met en évidence la nécessité de dépasser l'opposition entre le modèle économique classique et l'approche psychologique. Un modèle intégré de conformité fiscale des PME devrait combiner :

Les incitations et sanctions économiques, nécessaires pour dissuader la fraude opportuniste.
Les déterminants psychologiques et relationnels, essentiels pour favoriser une conformité volontaire et durable.

Un tel modèle permettrait non seulement d'améliorer le rendement fiscal mais aussi de renforcer la légitimité de l'État auprès des PME, en inscrivant la fiscalité dans une logique de partenariat plutôt que de confrontation.

4. Conclusion et recommandations.

L'analyse des facteurs individuels et psychologiques permet de mieux comprendre pourquoi les petites et moyennes entreprises (PME) adoptent des comportements de conformité fiscale hétérogènes. Contrairement à l'approche classique qui réduit la fiscalité à une équation de coûts et bénéfices (Allingham & Sandmo, 1972), la psychologie fiscale montre que la conformité ne résulte pas uniquement de la peur des sanctions, mais d'un ensemble de

perceptions, de croyances et de valeurs qui façonnent la relation entre les contribuables et l'État.

Quatre dimensions principales se dégagent :

- ✚ La perception d'équité du système fiscal, qui influence directement la volonté des PME à s'acquitter de leurs obligations ;
- ✚ L'éthique personnelle et les normes morales des dirigeants, qui imprègnent la culture organisationnelle des entreprises ;
- ✚ La connaissance de la législation fiscale, dont le niveau détermine la capacité des PME à se conformer efficacement ;
- ✚ La confiance dans les autorités fiscales et le gouvernement, qui conditionne l'adhésion volontaire à l'impôt.

Ces facteurs ne fonctionnent pas de manière isolée mais interagissent pour créer un cercle vertueux — basé sur l'équité, la confiance et la transparence — ou un cercle vicieux marqué par l'injustice perçue, la méfiance et la tolérance à la fraude.

Les spécificités des PME, notamment la centralité du rôle du dirigeant et la faible formalisation organisationnelle, accentuent le poids de ces déterminants psychologiques. Les politiques publiques doivent donc tenir compte de cette réalité et dépasser une approche purement répressive.

Recommandations.

- Unifier et simplifier les règles fiscales
- Réduire la complexité administrative et renforcer la clarté des procédures pour limiter la perception d'injustice.
- Adapter les dispositifs fiscaux aux capacités réelles des PME, en tenant compte de leur taille et de leur secteur.
- Renforcer la transparence et la communication
- Informer régulièrement les contribuables sur l'utilisation des recettes fiscales.
- Développer des campagnes de sensibilisation mettant en valeur la contribution de l'impôt au développement socio-économique.
- Développer l'éducation et la littératie fiscale
- Mettre en place des programmes de formation à destination des dirigeants de PME.
- Faciliter l'accès à des services d'accompagnement (guides simplifiés, consultations fiscales).
- Construire une relation de confiance avec les contribuables

- Promouvoir une fiscalité coopérative, basée sur le dialogue et la médiation.
- Renforcer les dispositifs de bonne gouvernance au sein de l'administration fiscale afin de réduire les pratiques arbitraires et la corruption.
- Intégrer l'éthique et la responsabilité sociale
- Encourager les dirigeants de PME à adopter une vision citoyenne de la fiscalité.
- Valoriser les entreprises respectueuses de leurs obligations par des incitations fiscales ou des labels de conformité.

En définitive, améliorer la conformité fiscale des PME nécessite de combiner sanctions dissuasives, incitations économiques et leviers psychologiques. Une telle approche intégrée permettrait non seulement d'élargir l'assiette fiscale et de renforcer la justice sociale, mais aussi de consolider le contrat de confiance entre l'État et les entreprises.

L'article ouvre des pistes de recherche futures, notamment sur l'évaluation empirique de l'impact de la littératie fiscale, de la confiance institutionnelle et de l'éthique personnelle des dirigeants sur la conformité des PME, particulièrement dans les pays émergents.

References bibliographiques :

- ❖ Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 323-338.
- ❖ Alm, J., McClelland, G. H., & Schulze, W. D. (1992). Why do people pay taxes? *Journal of Public Economics*, 48(1), 21-38.
- ❖ Alm, J., McClelland, G. H., & Schulze, W. D. (2010). Testing behavioral public economics theories in the laboratory. *National Tax Journal*, 63(4), 635-658.
- ❖ Alm, J., & Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and Europe. *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 224-246.
- ❖ Alm, J., & Torgler, B. (2011). Do ethics matter? Tax compliance and morality. *Journal of Business Ethics*, 101(4), 635-651.
- ❖ Bedouk, A. (2013). PME et gouvernance au Maroc : enjeux et spécificités. *Revue Marocaine de Gestion*, 2(1), 61-78.
- ❖ Bergman, M. (2002). Tax reforms and tax compliance: The divergent paths of Chile and Argentina. *Journal of Latin American Studies*, 34(3), 593-624.
- ❖ Bird, R. M., & Tait, A. A. (2009). The design and implementation of tax reform in developing countries. Washington: World Bank.

- ❖ Blaufus, K., Bob, J., Hundsdoerfer, J., Kiesewetter, D., & Weimann, J. (2014). Perception of tax burden in Germany: Evidence from survey data. *Public Finance Review*, 42(6), 673-706.
- ❖ Braithwaite, V., & Braithwaite, J. (2001). An evolving compliance model for tax enforcement. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing democracy: Understanding tax avoidance and evasion* (pp. 1-11). Aldershot: Ashgate.
- ❖ Cummings, R. G., Martinez-Vazquez, J., McKee, M., & Torgler, B. (2005). Effects of tax morale on tax compliance: Experimental and survey evidence. *Kyklos*, 59(1), 29-58.
- ❖ Feld, L. P., & Frey, B. S. (2002). Trust breeds trust: How taxpayers are treated. *Economics of Governance*, 3(2), 87-99.
- ❖ Feld, L. P., & Frey, B. S. (2007). Tax compliance as the result of a psychological tax contract: The role of incentives and responsive regulation. *Law & Policy*, 29(1), 102-120.
- ❖ Fjeldstad, O.-H. (2004). What's trust got to do with it? Non-payment of service charges in local authorities in South Africa. *Journal of Modern African Studies*, 42(4), 539-562.
- ❖ James, S., & Alley, C. (2002). Tax compliance, self-assessment and tax administration. *Journal of Finance and Management in Public Services*, 2(2), 27-42.
- ❖ Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ❖ Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The "slippery slope" framework. *Journal of Economic Psychology*, 29(2), 210-225.
- ❖ Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45(6), 633-644.
- ❖ Mishler, W., & Rose, R. (2005). What are the origins of political trust? Testing institutional and cultural theories in post-communist societies. *Comparative Political Studies*, 38(9), 1050-1078.
- ❖ Murphy, K. (2004). The role of trust in nurturing compliance: A study of accused tax avoiders. *Law and Human Behavior*, 28(2), 187-209.
- ❖ Oates, W. (1973). *Fiscal federalism*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- ❖ Richardson, G. (2008). The relationship between culture and tax evasion across countries: Additional evidence and extensions. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 17(2), 67-78.
- ❖ Scholz, J. T., & Lubell, M. (1998). Trust and taxpaying: Testing the heuristic approach to collective action. *American Journal of Political Science*, 42(2), 398-417.

- ❖ Stewart, M., & Webb, K. (2006). Self-assessment and taxpayer compliance: The case of the UK. *Fiscal Studies*, 27(1), 85-119.
- ❖ Tan, L. M., Wong, R. M., & Ong, S. G. (2018). The role of tax knowledge in tax compliance: Evidence from Malaysia. *Journal of Asian Economics*, 55, 83-95.
- ❖ Tanzi, V. (1998). Corruption around the world: Causes, consequences, scope, and cures. *IMF Staff Papers*, 45(4), 559-594.
- ❖ Torgler, B. (2003). Tax morale and institutions. PhD Thesis, University of Basel.
- ❖ Torgler, B. (2005). Tax morale in Latin America. *Public Choice*, 122(1-2), 133-157.
- ❖ Torgler, B., & Schneider, F. (2007). What shapes attitudes toward paying taxes? Evidence from multicultural European countries. *Social Science Quarterly*, 88(2), 443-470.
- ❖ Webley, P., & Robben, H. (2008). Tax attitudes and tax evasion in a comparative context. *Journal of Economic Psychology*, 29(2), 202-209.
- ❖ Wenzel, M. (2004). The social side of sanctions: Personal and social norms as moderators of deterrence. *Law and Human Behavior*, 28(5), 547-567.
- ❖ Zucman, G. (2014). *La richesse cachée des nations: Enquête sur les paradis fiscaux*. Paris : Seuil.