



Les grandes théories du comportement de conformité fiscale : Approches, complémentarités et implications

Major theories of tax compliance behavior: Approaches, complementarities and implications

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)

MSATFA Zouheir

Docteur en Sciences Économiques

Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales

Université Hassan I - Settat

Laboratoire de Recherche en Economie, Gestion et Management des affaires
Maroc

Résumé

Cet article examine les grandes théories expliquant le comportement de conformité fiscale des entreprises, en mettant en évidence les divers courants qui influencent les décisions fiscales des contribuables. À travers une approche multidimensionnelle, l'étude analyse les principales théories économiques, sociologiques, psychologiques et institutionnelles qui permettent de mieux comprendre les motivations sous-jacentes à la conformité fiscale. L'article met notamment en lumière des théories telles que la théorie des coûts-avantages, la théorie de la dissuasion économique, l'économie comportementale et la théorie

psychosociologique de l'impôt. L'analyse comparative de ces approches permet de démontrer comment ces cadres théoriques peuvent se compléter et contribuer à une meilleure gestion des politiques fiscales. Enfin, des recommandations sont formulées pour améliorer la conformité fiscale à travers des stratégies d'incitation, de contrôle et d'accompagnement des contribuables.

Mots clés : Conformité fiscale, théorie des coûts-avantages, dissuasion économique, économie comportementale, normes sociales, perception de l'équité fiscale, politique fiscale.

Abstract.

This article examines the major theories explaining corporate tax compliance behavior, highlighting the various frameworks that influence taxpayers' fiscal decisions. Through a multidimensional approach, the study analyzes key economic, sociological, psychological, and institutional theories that provide insights into the underlying motivations for tax compliance. The paper particularly explores theories such as the cost-benefit theory, economic deterrence theory, behavioral economics, and the psychosocial theory of taxation. The comparative analysis of these approaches demonstrates how these theoretical frameworks can complement each other and contribute to better tax policy management. Finally, recommendations are proposed to enhance tax compliance through incentive strategies, control mechanisms, and taxpayer support programs.

Keywords : Tax compliance, cost-benefit theory, economic deterrence, behavioral economics, social norms, perception of tax fairness, tax policy.

Digital Object Identifier (DOI): Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.15168405>

INTRODUCTION.

La conformité fiscale constitue un pilier fondamental des systèmes économiques modernes, tant pour les États que pour les acteurs économiques, notamment les entreprises. Elle permet non seulement de garantir le financement des dépenses publiques, mais aussi d'assurer une répartition équitable des charges fiscales entre les contribuables. Le comportement des entreprises face à leurs obligations fiscales demeure une problématique complexe et multidimensionnelle, influencée par une multitude de facteurs économiques, sociaux, institutionnels et psychologiques. Ce constat a conduit à l'émergence de plusieurs courants théoriques visant à expliquer les comportements de conformité fiscale, chacun adoptant une perspective unique.

Les théories économiques, par exemple, mettent en avant des éléments tels que les incitations et les sanctions, soutenant l'idée que les contribuables adoptent un comportement rationnel en fonction des coûts et des bénéfices perçus. D'un autre côté, les théories sociologiques et psychologiques soulignent l'importance des normes sociales, des croyances personnelles et de la morale fiscale pour déterminer la conformité fiscale. Enfin, il y a l'approche institutionnelle,

qui met l'accent sur le rôle de la structure organisationnelle et des pressions coercitives ou normatives exercées par les autorités fiscales.

Face à cette diversité, une question fondamentale demeure : **Dans quelle mesure ces théories, malgré leurs fondements différents, peuvent-elles se compléter et permettre une compréhension globale de la discipline fiscale ? Et comment ces cadres théoriques peuvent-ils être intégrés dans une perspective comparative pour développer des systèmes fiscaux plus appropriés et plus efficaces ?**

En intégrant les principaux courants théoriques, cet article propose une compréhension globale et nuancée du comportement en matière de conformité fiscale qui peut servir de guide pour concevoir des systèmes fiscaux plus justes et plus efficaces, en surmontant les limites de chacun.

L'objectif de cet article est de synthétiser de manière critique les principales théories sur la conformité fiscale, de les comparer pour mettre en évidence leurs complémentarités et leurs différences, et de fournir une synthèse qui enrichira la réflexion académique et la pratique de l'administration fiscale. L'objectif est de proposer une perspective plus objective. .

Dans un premier temps, nous présentons les principales tendances théoriques qui déterminent le comportement de conformité fiscale et mettons en évidence leurs concepts de base et leurs domaines d'application. Dans une deuxième étape, une analyse comparative permet d'évaluer les similitudes et les différences entre ces approches. Enfin, nous proposons une approche intégrée qui résume les leçons tirées des différents courants et leurs implications pour le développement de systèmes fiscaux innovants et efficaces.

1. Les principaux courants théoriques du comportement de conformité fiscale.

La compréhension du comportement de conformité fiscale est un défi complexe et multidimensionnel. Les décisions des contribuables face à leurs obligations fiscales sont le résultat de multiples influences issues des sciences comportementales, économiques et sociales. Afin de saisir la richesse de cette dynamique, cette section se penche sur un éventail de théories qui éclairent les mécanismes sous-jacents gouvernant les choix en matière de conformité fiscale.

Ces théories offrent une diversité de perspectives, chacune apportant son éclairage unique sur les motivations, les perceptions et les engagements qui façonnent le comportement des contribuables. En passant d'une théorie à une autre, chaque approche se distingue par sa capacité à démystifier un aspect particulier du processus de décision fiscal.

À travers cette exploration des différentes théories, nous nous aventurerons dans les rouages psychologiques, les notions d'équité, les motivations intrinsèques, les fondements du contrat social et les mécanismes de dissuasion. Chaque théorie offre ainsi une fenêtre unique sur les ressorts complexes qui sous-tendent la conformité ou la non-conformité fiscale.

1.1. La théorie de la conformité sociale.

Cette théorie, développée par Feld et Frey (2002), suggère que le comportement de conformité fiscale des PME est rendu par la pression sociale et le désir de se conformer aux normes sociales et aux attentes de la société. Les PME sont motivées à se conformer fiscalement pour éviter les sanctions sociales et conserver leur réputation.

La théorie de la conformité sociale, développée par Becker (1968), propose une approche économique pour comprendre le comportement de conformité fiscale des petites entreprises. Selon cette théorie, les individus sont motivés par la pression sociale et le désir de se conformer aux normes et aux attentes de la société.

Cette théorie suggère que les PME sont motivées à se conformer non seulement par des impacts économiques tels que des pénalités fiscales, mais aussi par des sanctions sociales et la préservation de leur réputation. Les petites entreprises reconnaissent l'importance de leur image et de leur réputation auprès de leurs partenaires commerciaux, de leurs clients et de la société en général. Cela les encourage à se conformer à leurs obligations fiscales pour éviter les critiques ou le jugement des autres.

La conformité fiscale devient alors une stratégie d'adaptation aux attentes de la société et un moyen de maintenir la crédibilité et la réputation d'une entreprise. Les petites entreprises veulent éviter les stigmates de l'évasion et de la fraude fiscales qui peuvent nuire à leur image et à leurs relations commerciales. Le respect des normes fiscales peut renforcer la position sur le marché et l'intégrité, ce qui peut avoir un impact positif sur l'entreprise et son développement.

La recherche soutient cette théorie en mettant en évidence le lien entre la conformité fiscale des petites entreprises et la volonté de suivre les normes sociales. Par exemple, les recherches de Feld et Frey (2002) montrent que les individus sont activés par les normes sociales, les PME ressentent une plus grande pression sociale et sont plus disposées à se conformer à ces régimes fiscaux lorsque leur réputation est valorisée.

En résumé, la théorie de la conformité sociale offre une perspective intéressante pour comprendre le comportement de conformité fiscale des PME. Cela souligne l'importance de la pression sociale et la volonté de se conformer aux normes sociales dans les décisions fiscales des entreprises. En comprenant ces facteurs, les autorités fiscales et les décideurs peuvent élaborer des politiques et des incitations qui favorisent la conformité fiscale des petites entreprises et renforcent la confiance dans le système fiscal.

1.2. La théorie des coûts-avantages.

La théorie des coûts-avantages, également appelée théorie de la rationalité économique, propose une approche basée sur l'analyse des coûts-avantages du comportement des PME en matière de conformité fiscale. Selon cette théorie, les petites entreprises présentent les coûts et les avantages associés à la conformité fiscale et fondent leurs décisions sur cela. (Alm, J., Martinez-Vazquez, J., & Schneider, F., 2004). Les coûts de conformité fiscale comprennent les ressources financières, humaines et temporelles nécessaires pour respecter vos obligations fiscales. Cela peut inclure le temps et les efforts nécessaires pour tenir des registres, préparer des déclarations de revenus et communiquer avec les autorités fiscales. Des coûts peuvent également découler de la complexité du système fiscal, des changements fréquents dans la réglementation fiscale et du risque de pénalités en cas de non-conformité. D'autre part, les avantages perçus de la conformité fiscale comprennent la réduction du risque de vérifications fiscales, de pénalités et de sanctions, et la protection de la réputation et de la réputation d'une entreprise. Les PME peuvent également bénéficier de meilleures

relations avec les partenaires commerciaux, les clients et les institutions financières, ce qui facilite l'accès au financement et facilite la croissance des affaires à long terme. (Alm, J. et Jackson, BR., 1994).

Dans le contexte du comportement en matière de conformité fiscale des PME, la théorie coûts-avantages revêt une importance particulière. Cette théorie peut être appliquée pour comprendre pourquoi les PME choisissent de se conformer ou non à la réglementation fiscale, en évaluant les coûts et les avantages associés à la conformité fiscale.

Les PME sont confrontées à divers coûts lorsqu'elles se conforment à la réglementation fiscale. Ce coût comprend les frais d'établissement de la déclaration fiscale, les frais de conseil fiscal, les frais de formation des salariés et les frais liés à la gestion des documents comptables et fiscaux. (Alm, J. et Jackson, BR., 1994).

Parallèlement, les avantages de la conformité fiscale pour les PME incluent l'évitement des amendes et pénalités fiscales, le maintien d'une bonne réputation fiscale, l'accès à des incitations fiscales potentielles et la réduction des risques de contrôle fiscal. Les PME peuvent alors utiliser la théorie coûts-avantages pour comparer les coûts de la conformité fiscale avec les avantages potentiels. Si les coûts dépassent les avantages, ils peuvent être moins conformes et chercher des moyens de minimiser ces coûts. (Boardman, A. E., Greenberg, D. H., Vining, A. R., & Weimer, D. L., 2017)

Les PME peuvent également envisager de prendre en compte les remises dans leur analyse. Par exemple, ils peuvent souhaiter reporter certains coûts (tels que les coûts de conformité fiscale) à l'avenir afin de réduire le fardeau immédiat. (Alm, J. et Jackson, BR., 1994).

En fonction des résultats de cette analyse, les PME peuvent décider de se conformer pleinement à la réglementation fiscale, de rechercher des stratégies légales de minimisation des impôts ou de prendre d'autres mesures pour maximiser la gestion fiscale et prioriser leurs obligations fiscales. Il est important de noter que les décisions en matière de conformité fiscale sont également influencées par d'autres facteurs, tels que les normes sociales, les perceptions d'équité fiscale, la réputation de l'entreprise et la probabilité de détection. La théorie coûts-avantages fournit un cadre solide pour comprendre comment ces facteurs interagissent et comment les PME prennent des décisions en matière de conformité fiscale.

La théorie coûts-avantages met donc en évidence la force des incitations économiques dans le comportement des PME en matière de conformité fiscale. Les entreprises présentent rationnellement les coûts et les avantages potentiels associés à la conformité fiscale, et leur décision d'excès dépendra de l'équilibre entre ces facteurs.

La recherche a soutenu cette théorie en mettant en évidence l'impact des incitations économiques sur le comportement de conformité fiscale des PME. Par exemple, une étude de (Alm, J. et Jackson, BR., 1994).

a montré que les entreprises sont plus susceptibles de se mettre en conformité lorsque les avantages perçus, tels que la réduction des coûts de contrôle et d'amendement, l'emportent sur les coûts associés à la mise en conformité.

En conclusion, la théorie coûts-avantages offre un cadre analytique utile pour comprendre le comportement des PME en matière de conformité fiscale. Elle met en évidence la force des incitations économiques, y compris les coûts et avantages perçus, dans les décisions fiscales des entreprises. Cette compréhension peut aider les autorités fiscales à définir des politiques

et des incitations qui favorisent la conformité fiscale des PME en alignant les incitations économiques sur la conformité.

1.3. La théorie de la dissuasion économique.

La théorie de la dissuasion économique de la conformité fiscale se concentre sur l'examen de la manière dont les sanctions économiques et la possibilité de détection influencent les décisions des contribuables quant à savoir s'ils doivent ou non se conformer aux réglementations fiscales. L'idée de base est que les individus mettent en balance les coûts et avantages potentiels d'une déclaration et d'un paiement honnêtes des impôts par rapport aux avantages de l'évasion fiscale et aux coûts potentiels associés à la détection et aux sanctions. Les contribuables évaluent les économies réalisées grâce à l'évasion fiscale par rapport au risque de détection et aux sanctions associées. En cas de non-respect documenté, le contribuable s'expose à des sanctions financières, des intérêts sur le montant dû et, dans les cas graves, à des poursuites pénales.

Les agences de l'administration fiscale mettent en œuvre de nombreux mécanismes de surveillance et d'inspection pour détecter les cas de non-conformité. La possibilité de détection peut influencer la décision d'un consommateur de se conformer ou non.

Les conséquences du non-respect de la réglementation fiscale peuvent aller au-delà des sanctions financières. La réputation d'un individu ou d'une entreprise peut être ternie si elle est publiquement impliquée dans des pratiques fiscales douteuses. (Alm, J. et Jackson, BR., 1994).

Alors que la théorie économique se concentre sur les coûts et les avantages financiers, d'autres facteurs peuvent influencer la conformité fiscale. Par exemple, le sens du devoir civique, la peur du blâme ou une forte éthique personnelle peuvent motiver les individus à se conformer même lorsque les avantages économiques de la non-conformité semblent élevés.

Un système fiscal complexe peut augmenter les coûts de mise en conformité (temps passé à comprendre la réglementation, frais de consultation, etc.). Si les coûts de mise en conformité sont jugés trop élevés, cela peut empêcher certains contribuables de se conformer pleinement.

La manière dont les autorités fiscales interagissent avec les contribuables peut avoir un impact sur la conformité. Une approche collaborative et informative peut encourager une meilleure conformité qu'une approche purement punitive. Informer les contribuables de leurs obligations ainsi que des risques et des conséquences du non-respect peut accroître la probabilité de conformité fiscale.

Les autorités fiscales utilisent souvent des techniques d'audit basées sur les risques pour cibler les contribuables les plus susceptibles de ne pas respecter la réglementation. Cela maximise l'efficacité des contrôles tout en augmentant l'effet dissuasif sur les autres contribuables.

Certains gouvernements proposent des périodes d'amnistie fiscale pendant lesquelles les contribuables peuvent déclarer des revenus non déclarés auparavant sans s'exposer à de lourdes pénalités. Cela peut être considéré comme un moyen de rétablir une dynamique de conformité.

Simplifier le code des impôts et rendre le système plus transparent peut réduire les coûts de mise en conformité pour les contribuables, les encourageant ainsi à s'y conformer. Ces travaux sont souvent considérés comme une référence fondamentale pour la modélisation économique de la conformité fiscale. (Alm, J. and Torgler, B., 2011)

La théorie de la dissuasion et des sanctions joue alors un rôle important dans la compréhension du comportement en matière de conformité fiscale. Selon Braithwaite (2003), les attitudes motivationnelles et les comportements non conformes d'un individu peuvent être influencés par les conséquences perçues de ce comportement (Alm, J. et Jackson, BR., 1994).

ont mené une analyse transnationale et ont constaté que les perceptions de l'évasion fiscale sont influencées par une variété de facteurs, y compris l'efficacité des stratégies d'application.

ont mené des expériences sur le terrain pour tester différentes stratégies d'application et ont constaté que la menace, l'attraction morale et les informations sociales peuvent influencer le comportement de conformité. Ces résultats sont cohérents avec la théorie dissuasive selon laquelle les individus sont plus susceptibles de respecter leurs obligations fiscales lorsqu'ils perçoivent un risque plus élevé d'être détectés et pénalisés (Kirchler, 2007). Braithwaite (2003), a mené une expérience d'audit fiscal et ont constaté que la volonté des individus de frauder leurs impôts est influencée à la fois par des incitations économiques et des considérations morales. La théorie de la dissuasion et des sanctions clarifie le rôle des mesures d'exécution dans l'élaboration du comportement de conformité fiscale et souligne l'importance de reconnaître les risques et les conséquences pour dissuader la non-conformité.

La théorie de la dissuasion et des sanctions s'appuie sur le principe que les comportements non conformes en matière fiscale peuvent être influencés par les conséquences anticipées de ces actions. Selon Braithwaite (2003), cette théorie souligne l'impact des sanctions perçues sur les attitudes et les comportements des individus. Les travaux de Alm, J. et Jackson, BR., (1994). dans une analyse transnationale ont mis en lumière que les perceptions de l'évasion fiscale sont influencées par divers facteurs, incluant l'efficacité des stratégies de mise en application fiscale.

Alm, J. et Jackson, BR., (1994) ont conduit des expériences sur le terrain, confirmant que la menace, les considérations morales et les informations provenant du cercle social peuvent avoir une incidence significative sur le comportement en matière de conformité fiscale. Leurs conclusions renforcent la théorie de dissuasion, indiquant que les individus ont davantage tendance à respecter leurs obligations fiscales lorsqu'ils perçoivent un risque accru d'être identifiés et sanctionnés.

Plusieurs recherches ont révélé que la volonté des individus de frauder leurs impôts est influencée à la fois par des incitations économiques et des considérations morales. Leurs travaux soulignent la complexité des motivations derrière les comportements fiscaux non conformes, mélangeant les aspects économiques et moraux.

Ainsi, la théorie de la dissuasion et des sanctions met en lumière l'importance des mesures de contrôle et de sanction dans la formation du comportement de conformité fiscale. Elle souligne également que la perception des risques et des conséquences joue un rôle clé dans la dissuasion de comportements non conformes en matière fiscale.

Cette théorie suppose que le comportement est influencé par des facteurs tels que les taux d'imposition (qui déterminent les avantages de l'évasion fiscale), les sanctions en cas de fraude et la probabilité de détection (qui détermine les coûts).

Dans sa forme fondamentale, le modèle de dissuasion économique positionne les contribuables individuels comme des agents rationnels qui pèsent les coûts de l'évasion fiscale (déterminés par la détection de la fraude et les sanctions) par rapport aux avantages (déterminés par les taux d'imposition). Décidez de ne pas payer si les avantages de la non-conformité dépassent les coûts (Kirchler, 2007).

Par conséquent, ce modèle réduit le problème à celui d'une « *prise de décision rationnelle dans des conditions d'incertitude quant à savoir si l'évasion fiscale sera récompensée sous la forme de réductions d'impôts ou soumise à des sanctions* » (Kirchler, 2007). L'implication de cette hypothèse est que lorsque la probabilité de vérification et de sanctions est faible, les gens sont plus susceptibles d'échapper aux autorités fiscales, alors que lorsque la probabilité de détection et de sanctions est élevée, les gens sont plus susceptibles d'échapper aux autorités fiscales. (Fellner, Alm, J. et Jackson, BR., 1994)

Partant de ce principe, le modèle préconise une surveillance plus stricte et des sanctions plus élevées en cas de violation comme base pour réduire la non-conformité.

Au fil des années, le modèle de dissuasion économique a subi de nombreuses modifications et extensions et occupe toujours une place importante dans la plupart des études sur la conformité fiscale.

Cependant, il a également été critiquée pour son manque de réalisme dans la prise en compte de la conformité fiscale, dans la mesure où il prédit une non-conformité importante et courante au-delà de ce qui peut être réalistement réalisé (Slemrod, 2007).

Slemrod (2007) montre que malgré l'existence et l'application de réglementations et de sanctions (qui sont des éléments clés du modèle de dissuasion), l'évasion fiscale persiste et constitue toujours une menace importante pour les économies des pays en raison de la perte de revenus.

En outre, des études ont observé et prouvé que certaines personnes n'échappent jamais à l'impôt, même si les chances d'être détectées sont nulles. (Fellner, Alm, J. et Jackson, BR., 1994).

Des exemples typiques sont les États-Unis et la Scandinavie, où les données empiriques montrent des niveaux élevés de conformité « *..plus que ce qui pourrait être expliqué même par les niveaux les plus élevés possibles de contrôle, de sanctions et d'aversion au risque* » (Fellner, Alm, J. et Jackson, BR., 1994).

En effet, cette réalité a amené de nombreux auteurs à souligner que si l'on suit le modèle de dissuasion, la véritable question en matière de conformité fiscale devrait être de savoir pourquoi les gens paient des impôts, et non pourquoi ils les évitent (Alm, 1999 ; Alm et al., 1992 ; Slemrod, 1992).

Hormis les limites mentionnées ci-dessus, le modèle de dissuasion a également fait l'objet de critiques pour ne pas avoir pris en compte des facteurs comportementaux tels que les attitudes, les perceptions et les jugements moraux (Fellner, Alm, J. et Jackson, BR., 1994) pour ignorer les codes de conduite existants, tels que les contraintes morales et éthiques, qui peuvent

empêcher la fraude au moment des impôts et pour avoir ignoré l'importance du fait que la discipline fiscale s'inscrit dans un contexte social.

Ces diverses critiques ont conduit à l'incorporation de différentes disciplines et perspectives, en particulier la perspective comportementale, dans l'étude du comportement de conformité fiscale, ce qui a abouti au développement de facteurs communs qui influencent le comportement de (non-) conformité fiscale.

1.4. La théorie de l'économie comportementale.

L'économie comportementale est une branche de l'économie qui étudie la manière dont les individus prennent des décisions économiques en tenant compte de leurs émotions, de leurs biais cognitifs et de leurs préférences personnelles. Contrairement à l'économie traditionnelle, qui suppose souvent que les réponses comportementales sont totalement rationnelles, l'économie comportementale postule que les gens peuvent être influencés par des facteurs psychologiques et émotionnels dans leurs choix. (Fellner, Alm, J. et Jackson, BR., 1994).

L'une des figures clés de l'économie comportementale est Daniel Kahneman, prix Nobel d'économie, qui a contribué de manière significative au développement de la discipline. Ses recherches, notamment avec Amos Tversky, ont mis en lumière de nombreux biais cognitifs et heuristiques qui peuvent influencer nos décisions économiques.

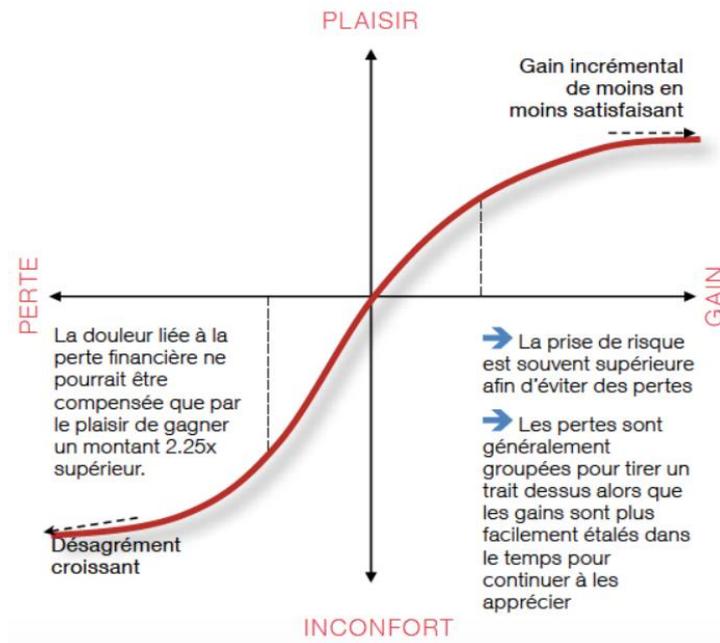
Dans ce livre, Kahneman en 1974 explore comment la pensée rapide et intuitive (système 1) contraste avec la pensée analytique plus délibérée (système 2), et comment cette pensée affecte-t-elle nos choix ?

Un autre ouvrage important qui s'appelle : « *Nudge : Améliorer les décisions concernant la santé, la richesse et le bonheur* » sorti en 2008 par Richard H. Thaler et Cass R. Sunstein. explore la manière dont les gouvernements et les entreprises peuvent utiliser les principes de l'économie comportementale pour encourager les individus à prendre des décisions économiquement plus avantageuses, tout en protégeant la liberté de leurs choix.

Ainsi, le schéma des perspectives face aux risques, également connu sous le nom de "*fonction de valeur*" dans la théorie des perspectives développée par Daniel Kahneman et Amos Tversky, est un modèle qui décrit comment les individus dérivent et réagissent aux gains et aux pertes potentielles dans des situations impliquant des incertitudes. Ce schéma est essentiel pour comprendre la manière dont les gens prennent des décisions en matière de risque et comment ils réagissent aux incitations.

Nous présentons dans la figure ci-dessous le schéma des perspectives face aux risques appelé également schéma de fonction de valeur.

Figure 1 : Schéma des perspectives face aux risques.



Source : (Fellner, Alm, J. et Jackson, BR., 1994).

Le schéma des perspectives est généralement représenté sous la forme d'une courbe en forme de S inversée qui illustre comment la valeur subjective des gains et des pertes change en fonction de leur magnitude (*importance*) et de leur signe (*positif ou négatif*). Nous expliquons dans ce qui suit ce schéma en détail.

- **Zone de gains :**

- Pour les petits gains : Lorsque les gains sont modestes et se trouvent à proximité de la référence (*valeur de référence*), les individus les évaluent favorablement et leur attribuent une valeur importante.

- Pour les gains plus importants : À mesure que la magnitude des gains augmente, leur valeur subjective continue d'augmenter, mais à un rythme décroissant. Cela signifie que les gens sont heureux de gagner plus, mais chaque unité supplémentaire a moins d'importance que les précédentes.

- **Point de référence ou point de rupture :**

La référence, souvent basée sur la situation de départ ou les attentes, est le point à partir duquel les individus évaluent les variations des gains et des pertes.

Le point de rupture est le point où la courbe passe d'une augmentation positive à une augmentation plus lente de la valeur subjective des gains. C'est le point où les individus commencent à considérer les gains comme moins importants.

- **Zone d'indifférence :**

Au-delà du point de rupture, les gains supplémentaires ont moins d'impact sur la valeur subjective. Les individus sont relativement indifférents aux variations de gains importantes.

- **Zone de pertes :**

- Pour les petites pertes : Les pertes modestes sont suggérées de manière très négative, mais leur valeur subjective augmente rapidement à mesure qu'elles se rapprochent du point de référence.

- Pour les pertes plus importantes : Une fois que les pertes atteignent le point de référence, la valeur subjective des pertes diminue à un rythme décroissant. Les individus deviennent moins sensibles aux pertes au-delà de ce point.

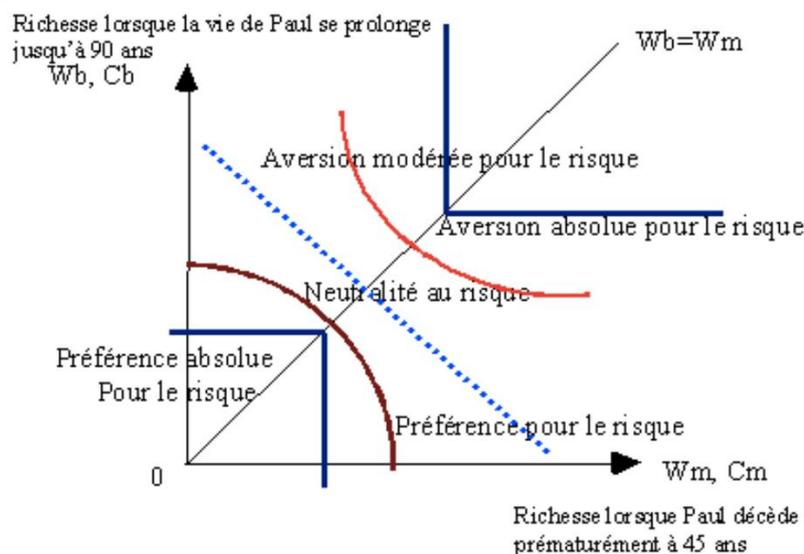
- **Effet de la perte :**

L'effet de la perte désigne le fait que les individus sont généralement plus préoccupés par la possibilité de subir une perte que par la possibilité de réaliser un gain équivalent.

Ce schéma explique pourquoi les individus ont tendance à être plus réticents à prendre des risques lorsque des pertes sont impliquées. Ils sont également plus enclins à prendre des risques pour éviter des pertes que pour obtenir des gains équivalents. Ce modèle est fondamental en économie comportementale pour comprendre les décisions liées au risque et aux incitations. (Pratt, JW, 1964)

En outre, et toujours dans le cadre des théories de l'économie comportementale, le schéma de l'aversion aux risques et des assurances est également un concept clé en économie comportementale et en théorie des choix sous incertitude. Il explique comment les individus réagissent face aux risques et comment ils sont prêts à payer pour se protéger contre ces risques grâce à l'assurance. Nous allons essayer de présenter et analyser le schéma dans la figure ci-dessous

Figure 2 : Schéma de l'aversion aux risques et des assurances



Source : Martinez, F. (2010). Page : 17

- **Aversion aux risques :**

L'aversion aux risques est le trait psychologique qui décrit le fait que la plupart des individus préfèrent une situation où le résultat est certain, même si le montant attendu est inférieur, à une situation risquée où le montant attendu est plus élevé mais incertain. (Fellner, Alm, J. et Jackson, BR., 1994).

Les individus averses au risque sont réticents à prendre des risques et préfèrent des paiements certains, même s'ils sont plus petits.

- **Utilité marginale de la richesse :**

L'utilité marginale de la richesse se réfère à la satisfaction ou à l'utilité que les individus tirent de chaque unité additionnelle de richesse. Selon le schéma, l'utilité marginale de la richesse

est décroissante, ce qui signifie que plus une personne est riche, moins elle valorise chaque unité supplémentaire de richesse.

- **Courbe d'utilité marginale de la richesse :**

La courbe d'utilité marginale de la richesse représente graphiquement la manière dont l'utilité marginale diminue à mesure que la richesse augmente. Cette courbe est généralement concave, ce qui signifie que les individus sont de plus en plus opposés au risque à mesure que leur richesse augmente. (R.Thaler, S. Benartzi, 2004),

- **Assurances :**

L'assurance est un moyen par lequel les particuliers peuvent réduire le risque financier en échange d'une prime. Les particuliers sont prêts à payer une prime (*coût de l'assurance*) pour transférer le risque à une compagnie d'assurance et obtenir une garantie de paiement en cas d'événement imminent.

- **Prime d'assurance et valeur de la couverture :**

La prime d'assurance est le montant que l'individu paie périodiquement (par exemple, mensuellement ou annuellement) à la compagnie d'assurance.

La valeur de la couverture est le montant que l'assuré recevrait en cas de réalisation du risque assuré.

- **Point de certitude équivalente (PCE) :**

Le PCE est le montant certain que l'individu considère comme équivalent à une situation d'incertitude avec une prime d'assurance. C'est le montant auquel un individu serait prêt à renoncer pour éviter de prendre un risque.

Le schéma de l'aversion aux risques et des assurances explique comment les individus comparent les avantages attendus de l'assurance (*réduction du risque financier*) avec le coût de la prime. Ils cherchent à équilibrer leur aversion au risque avec leur désir de maximiser l'utilité, en tenant compte de la manière dont l'utilité marginale de la richesse diminue avec l'augmentation de la richesse. (Cassotti, M., Habib, M., Poirel, N., Aïte, A., Houdé, O., & Moutier, S., 2012)

Dans le domaine de l'économie comportementale, plusieurs chercheurs ont introduit les concepts d'heuristiques et de biais cognitifs, montrant que les individus prennent souvent des décisions basées sur des règles approximatives plutôt que sur des raisonnements rationnels. Reconnaissant que les contribuables peuvent être affectés par des biais cognitifs et des motivations psychologiques qui influencent les décisions fiscales, cette approche a été appliquée à l'étude du comportement de conformité fiscale des PME.

Les chercheurs ont intégré les principes de l'économie comportementale pour étudier comment les biais cognitifs tels que l'aversion aux pertes, la procrastination et les illusions de contrôle influencent le comportement de conformité fiscale des petites entreprises.

Ces préjugés peuvent prédominer des erreurs de jugement, des simplifications excessives ou des décisions fiscales favorables mais non conformes.

De plus, l'économie comportementale souligne l'importance des facteurs émotionnels dans le comportement de conformité fiscale. La recherche a montré que les sentiments de culpabilité, la peur des sanctions et la complaisance morale peuvent influencer les décisions fiscales d'un individu. Les dimensions émotionnelles jouent donc un rôle important dans les décisions fiscales des petites entreprises. (Hasseldine et al., 2012).

La théorie de l'économie comportementale complète donc d'autres théories en se concentrant sur les aspects psychologiques et cognitifs du comportement de conformité fiscale des petites entreprises. Cela permet de mieux comprendre et commenter les biais cognitifs et les motivations psychologiques qui influencent les décisions fiscales des PME (Tan et al., 2011). En incluant ces aspects dans l'analyse de la conformité fiscale, les chercheurs peuvent fournir des informations précieuses dans la conception des politiques fiscales et l'élaboration de stratégies de sensibilisation pour promouvoir la conformité fiscale des PME.

La théorie économique comportementale est une approche innovante de l'étude de la conformité fiscale, prenant en compte les aspects psychologiques et cognitifs des individus qui déterminent leurs décisions fiscales. Cette vision diffère de la vision traditionnelle selon laquelle les contribuables réagissent de manière rationnelle et maximisent leur gain financier. Il reconnaît plutôt que les individus sont influencés par des biais cognitifs, des émotions et des facteurs psychologiques dans leurs décisions économiques, y compris leur comportement fiscal.

La théorie économique comportementale permet de mieux comprendre les facteurs qui influencent la conformité fiscale. Elle explore comment des facteurs tels que le risque perçu, la procrastination, l'aversion aux pertes et la préférence pour le statu quo peuvent jouer un rôle dans les décisions fiscales. Les travaux de Kahneman et Tversky sur les biais cognitifs, tels que les effets de possession et l'aversion aux pertes, montrent comment ces facteurs psychologiques peuvent influencer les choix financiers des individus, y compris leur comportement en matière de conformité fiscale. (Fellner, Alm, J. et Jackson, BR., 1994).

En intégrant les découvertes de la psychologie à l'économie, la théorie économique comportementale offre une vision plus réaliste et holistique de la conformité fiscale. Par exemple, les recherches de Thaler sur le concept de structure de choix mettent en évidence la façon dont la présentation des choix peut influencer les décisions fiscales d'un individu.

Dans le contexte de la conformité fiscale des PME, une approche d'économie comportementale permet de mieux comprendre les raisons des comportements de non-conformité et comment les influencer positivement. Il ouvre la voie à la conception de politiques fiscales prenant en compte les motivations et les réactions psychologiques des contribuables, afin de promouvoir une meilleure discipline fiscale. (Kirchler, E., 2007).

1.5. La théorie psychosociologique de l'impôt.

La théorie psychologique de l'impôt fournit une approche essentielle pour comprendre le comportement de conformité fiscale des particuliers et des entreprises.

Elle se concentre sur les facteurs psychologiques qui influencent les choix fiscaux. Cette théorie soutient que les perceptions, les émotions, les croyances et les attitudes des contribuables jouent un rôle important dans leurs décisions fiscales. (Feldstein, M., 1995)

L'un des éléments clés de cette théorie est la perception de l'équité fiscale. Les individus évaluent si le système fiscal est juste ou injuste, et cette perception peut influencer leur niveau de conformité fiscale. Si les contribuables estiment que le système est équitable, ils sont plus susceptibles de respecter leurs obligations fiscales.

Les sanctions fiscales représentent un autre élément important de la théorie psychologique de la fiscalité. La peur de sanctions, telles que des amendes ou des poursuites judiciaires, peut encourager les contribuables à s'y conformer par crainte de conséquences négatives.

Les normes sociales sont également importantes. Les individus sont influencés par ce que leur entourage considère comme socialement acceptable en matière fiscale. Si la majorité de leur entourage s'y conforme, ils seront plus susceptibles de faire de même. (Slemrod, J., 2007)

Les connaissances fiscales constituent un autre aspect. Une meilleure compréhension des réglementations fiscales et des avantages fiscaux peut encourager la conformité fiscale.

Les émotions jouent un rôle, notamment la culpabilité liée à l'évasion fiscale. La culpabilité peut motiver la conformité. Enfin, les incitations psychologiques constituent un facteur important. Les incitations fiscales, telles que les crédits d'impôt, peuvent encourager l'observation des règles par les contribuables en leur procurant des avantages financiers.

La théorie psychologique de l'impôt met l'accent sur l'importance des facteurs psychologiques dans les décisions fiscales. Il a souligné que les contribuables ne sont pas seulement motivés par des considérations économiques mais aussi par des aspects émotionnels et sociaux. Comprendre ces facteurs est essentiel pour élaborer des politiques fiscales efficaces et encourager la conformité fiscale. Il convient toutefois de noter que la théorie économique de l'impôt, axée sur les incitations financières, complète souvent cette approche pour fournir une compréhension plus complète du comportement fiscal. (Slemrod, J., 2007)

La conformité fiscale peut être affectée par la compréhension qu'a un individu des lois fiscales. Si les réglementations sont perçues comme trop complexes ou difficiles à comprendre, cela peut entraver leur conformité. Les gens peuvent craindre de commettre des erreurs involontaires ou, à l'inverse, chercher à tirer profit de l'ambiguïté juridique. (Kirchler, E., 2007).

Les gens sont plus susceptibles de payer des impôts lorsqu'ils estiment que le système fiscal est équitable. Si les gens croient que certains groupes profitent du système à leurs dépens, ou si les services publics financés par l'impôt ne sont pas fournis équitablement, cela peut réduire leur volonté de s'y conformer. (Torgler, H., & Schneider, F., 2007).

La relation entre les citoyens et leur gouvernement est très importante. Lorsque la confiance s'érode, que ce soit à cause de la corruption, d'une mauvaise gestion ou de la perception que les fonds ne sont pas utilisés à bon escient, cela peut nuire à la conformité fiscale (Scholz, J.T. et Lubell, M., 1998).

Les sanctions peuvent avoir un effet dissuasif, mais elles ne sont efficaces que si les individus estiment qu'il existe un risque réel d'arrestation s'ils ne s'y conforment pas. La sévérité des sanctions ainsi que la probabilité d'arrestation sont importantes.

Outre les sanctions formelles, les normes sociales jouent un rôle dans la décision de s'y conformer. Si la majorité des habitants d'une communauté paient des impôts et considèrent cela comme une responsabilité civique, cela créera une pression sociale pour que les autres fassent de même (Wenzel, M., 2004).

La nature de la relation entre l'administration fiscale et le contribuable peut avoir une incidence sur la conformité. Une relation coopérative et respectueuse peut encourager la conformité, tandis qu'une relation antagoniste peut avoir l'effet inverse (Murphy, K. (2008) De nombreuses recherches sur la conformité fiscale dans le cadre plus large de la psychologie fiscale ont fourni des informations sur la confiance dans les autorités, les perceptions d'équité et les connaissances fiscales. Ils ont constaté que la conformité volontaire est fortement influencée par la confiance dans les autorités fiscales et le sentiment d'équité fiscale. L'étude explore l'importance des normes sociales et des attitudes éthiques en matière de conformité fiscale. Les résultats montrent que les normes sociales influencent de manière significative la conformité fiscale dans différents pays. (Kirchler, E., Hoelzl, E. et Wahl, I., 2008),

L'étude de Wenzel, M. (2002) met l'accent sur le rôle de la légitimité perçue du système fiscal. Les contribuables qui perçoivent le système fiscal comme légitime sont plus susceptibles de s'y conformer, ce qui détermine le niveau de dissuasion exercé par les autorités fiscales.

Alm, J. et Torgler, B. (2011). Ils étudient la relation entre la confiance dans le gouvernement et la conformité fiscale. Ils ont constaté que lorsque la confiance dans le gouvernement est élevée, les taux de conformité fiscale augmentent également.

Cette étude examine l'impact de la corruption gouvernementale sur la conformité fiscale. Les résultats montrent que les perceptions de corruption réduisent la volonté des contribuables de s'y conformer.

En se concentrant sur l'impact des sanctions et des contrôles fiscaux, ils constatent que même si les sanctions sont importantes, la connaissance de leur application est un déterminant plus important du respect des règles (Murphy, K., 2008). Cette étude explore comment l'interaction entre les autorités fiscales et les contribuables peut influencer la conformité. Les résultats montrent que les contribuables qui sont traités avec respect et équité par les autorités fiscales sont plus susceptibles de s'y conformer.

Cette étude examine l'impact des lettres de rappel sur la conformité fiscale. Les résultats montrent que le simple fait de recevoir une lettre de rappel peut améliorer considérablement la conformité fiscale. (Kirchler, E., Hoelzl, E. et Wahl, I., 2008). De nombreuses recherches sur la conformité fiscale dans le cadre plus large de la psychologie fiscale ont fourni des informations sur la confiance dans les autorités, les perceptions d'équité et les connaissances fiscales. Ils ont constaté que la conformité volontaire est fortement influencée par la confiance dans les autorités fiscales et le sentiment d'équité fiscale. L'étude explore l'importance des normes sociales et des attitudes éthiques en matière de conformité fiscale. Les résultats montrent que les normes sociales influencent de manière significative la conformité fiscale dans différents pays.

Spicer, MW et Becker, LA (1980). En se concentrant sur l'impact des sanctions et des contrôles fiscaux, ils constatent que même si les sanctions sont importantes, la connaissance de leur application est un déterminant plus important du respect des règles

En résumé, la théorie psychologique de l'impôt a été soutenue par de nombreuses études empiriques, montrant que la conformité fiscale est influencée par une combinaison de

facteurs tels que les normes personnelles, la perception de l'équité fiscale, les normes sociales, et la perception du risque de détection et de sanction.

2. Analyse des théories de la conformité fiscale : complémentarités, limites et implications.

L'analyse du comportement de conformité fiscale repose sur plusieurs théories qui se complètent et s'opposent selon les contextes économiques, sociaux et institutionnels. Ces théories permettent d'expliquer pourquoi certains contribuables respectent leurs obligations fiscales tandis que d'autres cherchent à les contourner. En confrontant ces approches, nous pouvons identifier leurs forces, limites et implications pour les politiques fiscales.

Tableau 1 : Les grandes théories de la conformité fiscale.

Théorie	Avantages	Limites	Implications pour les politiques fiscales
Théorie des coûts-avantages	Modèle rationnel permettant d'anticiper les comportements fiscaux en fonction des incitations économiques.	Ne prend pas en compte les facteurs émotionnels et sociaux qui influencent la décision des contribuables.	Utilisation d'incitations fiscales (réductions d'impôts, récompenses) pour encourager la conformité.
Théorie de la dissuasion économique	Outil efficace pour réduire la fraude par l'augmentation des sanctions et des contrôles.	Un excès de sanctions peut générer de la méfiance et conduire à plus d'évasion fiscale.	Renforcement des contrôles et des sanctions pour dissuader la fraude.
Économie comportementale	Prend en compte les biais cognitifs et les influences psychologiques qui influencent la conformité.	Difficile à appliquer dans la politique fiscale car les comportements sont très contextuels.	Mise en place de stratégies de communication et de simplification fiscale basées sur la psychologie.

<p>Théorie psychosociologique de l'impôt</p>	<p>Intègre les perceptions d'équité et la confiance envers l'État comme facteurs de conformité.</p>	<p>Les perceptions varient selon les individus et sont difficiles à mesurer objectivement.</p>	<p>Renforcement de la transparence et de la justice fiscale pour améliorer l'adhésion des citoyens.</p>
<p>Théorie de la conformité sociale</p>	<p>Met en avant la pression sociale et la réputation comme moteurs de conformité fiscale.</p>	<p>Ne fonctionne que dans des environnements où la pression sociale est forte et efficace.</p>	<p>Campagnes de sensibilisation et mise en avant des bons comportements fiscaux via la norme sociale.</p>

2.1. Approche économique : rationalité et incitations.

Les théories économiques, notamment la théorie des coûts-avantages et la théorie de la dissuasion économique, reposent sur une vision rationnelle du contribuable. Elles postulent que les individus prennent leurs décisions en fonction d'une comparaison entre les coûts de la fraude fiscale (sanctions, contrôles) et ses bénéfices potentiels (économie d'impôts, risques faibles de détection).

❖ Complémentarités :

- La théorie des coûts-avantages met l'accent sur les incitations financières, suggérant que la conformité fiscale peut être encouragée par des réductions d'impôts et des avantages fiscaux.
- La théorie de la dissuasion économique, quant à elle, mise sur l'effet dissuasif des sanctions et des contrôles fiscaux.

❖ Limites :

- Ces approches sous-estiment les **facteurs psychologiques et sociaux** qui influencent la conformité fiscale.
- Elles impliquent une **vision punitive** de la fiscalité, qui peut engendrer un climat de méfiance entre l'administration fiscale et les contribuables.

❖ Implications :

- L'efficacité des sanctions dépend fortement de leur crédibilité : un système fiscal trop laxiste réduit leur impact, tandis qu'un excès de répression peut nuire à la confiance et favoriser l'évasion fiscale.
- Une approche équilibrée devrait combiner des incitations fiscales et une application stricte des contrôles pour garantir un haut niveau de conformité.

2.2.Approche comportementale : l'impact des biais cognitifs et des émotions.

L'économie comportementale apporte une nouvelle dimension en intégrant des éléments psychologiques et cognitifs. Elle montre que la conformité fiscale ne repose pas uniquement sur des calculs rationnels, mais aussi sur des biais cognitifs, des émotions et des perceptions individuelles.

❖ Complémentarités :

- Cette approche explique pourquoi certains contribuables paient leurs impôts même en l'absence de contrôle, par sens du devoir civique ou par peur du risque.
- Elle met en évidence l'importance de la perception du système fiscal : les contribuables se conforment plus facilement s'ils jugent l'impôt juste et équitable.

❖ Limites :

- Cette théorie reste difficile à traduire en actions concrètes pour les politiques fiscales, car les comportements individuels sont très variables.
- Les biais cognitifs sont influencés par le contexte culturel et social, ce qui limite leur généralisation à l'échelle internationale.

❖ Implications :

- Les gouvernements peuvent utiliser des "*nudges*" (incitations comportementales) pour influencer les contribuables à payer leurs impôts sans mesures coercitives (ex. messages de rappel sur l'importance de l'impôt pour le bien commun).
- Une communication efficace sur la justice fiscale et la destination des impôts peut renforcer la conformité volontaire.

2.3.Approche psychosociologique : normes sociales et confiance institutionnelle.

La théorie psychosociologique de l'impôt et la théorie de la conformité sociale montrent que les décisions fiscales sont influencées par des facteurs sociaux, culturels et institutionnels.

❖ Complémentarités :

- La confiance dans le gouvernement et la perception de l'équité fiscale sont des déterminants majeurs de la conformité fiscale.
- La pression sociale joue un rôle crucial : dans les sociétés où la fraude fiscale est stigmatisée, les contribuables sont plus enclins à respecter leurs obligations fiscales.

❖ Limites :

- Ces approches sont difficiles à mesurer et nécessitent une compréhension fine du contexte culturel et institutionnel.
- La conformité sociale fonctionne dans des environnements où la pression collective est forte, mais elle est moins efficace dans des sociétés individualistes.

❖ Implications :

- Les gouvernements doivent renforcer la transparence des finances publiques et garantir un système fiscal perçu comme équitable pour améliorer l'adhésion des contribuables.

- Des campagnes de sensibilisation mettant en avant les conséquences sociales de la fraude fiscale peuvent encourager une conformité plus volontaire.

CONCLUSION.

L'analyse des théories du comportement de conformité fiscale met en lumière la diversité des approches expliquant pourquoi les contribuables respectent ou non leurs obligations fiscales. À travers un cadre pluridisciplinaire, nous avons exploré les théories économiques, comportementales, psychosociologiques et institutionnelles, chacune apportant un éclairage spécifique sur les mécanismes sous-jacents de la conformité fiscale.

Les théories économiques, notamment celles des coûts-avantages et de la dissuasion, soulignent le rôle des incitations monétaires et des sanctions dans la prise de décision des contribuables. Toutefois, elles ne prennent pas en compte la complexité des influences sociales et psychologiques. À l'inverse, les approches comportementales et psychosociologiques démontrent que la perception de l'équité fiscale, la confiance dans les institutions et les normes sociales influencent fortement la volonté des contribuables de payer leurs impôts.

Ainsi, une approche intégrée et contextualisée apparaît comme la plus pertinente pour améliorer la conformité fiscale. Une politique fiscale efficace ne peut se limiter à la seule répression ou aux seules incitations économiques. Elle doit également s'appuyer sur des leviers comportementaux, tels que l'amélioration de la transparence fiscale, la communication sur l'impact positif des impôts, et la promotion d'une norme sociale favorable à la conformité.

Enfin, les administrations fiscales doivent adapter leurs stratégies en fonction des spécificités culturelles et économiques des contribuables. Dans un contexte de mondialisation et de digitalisation accrue, il devient essentiel d'intégrer de nouvelles technologies et des approches innovantes pour assurer une fiscalité plus équitable, efficace et inclusive.

L'avenir de la conformité fiscale repose donc sur une combinaison judicieuse de contrôles rigoureux, incitations adaptées et renforcement de la confiance citoyenne dans l'utilisation des fonds publics. Cette perspective offre un cadre stratégique pour repenser les politiques fiscales et promouvoir une gouvernance fiscale plus efficace et légitime.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.

- [1] Alm, J. & Torgler, B. (2011). *L'éthique est-elle importante ? Conformité fiscale et moralité. Journal d'éthique des affaires*, 101(4), 635-651.
- [2] Alm, J. (2010). *Testing behavioral public economics theories in the laboratory.* National Tax Journal, 63(4), 635-658.
- [3] Alm, J. et Jackson, B. R. (1994). *Conformité et administration fiscales. Manuel d'économie publique*, 2, 1345-1392.
- [4] Alm, J. et McKee, M. (1998). *La conformité fiscale comme jeu de coordination. Journal de l'organisation et du comportement économiques*, 34(3), 301-316.
- [5] Alm, J. et McKee, M. (1998). *La conformité fiscale comme jeu de coordination. Journal de l'organisation et du comportement économiques*, 34(3), 301-316.
- [6] Alm, J. et Torgler, B. (2006). *Culture et évasion fiscale : ce qu'ils disent et ce qu'ils font. Journal de psychologie économique*, 27(2), 247-264.

- [7] Alm, J. et Torgler, B. (2011). ``L'éthique est-elle importante ? Conformité fiscale et moralité. *Journal d'éthique des affaires*`, 101 (4), 635-651.
- [8] Alm, J. et Torgler, B. (2011). ``Y a-t-il une pénalité pour être honnête ?`` *Le Journal de psychologie économique*, 32(3), 500-513.
- [9] Alm, J., & Martinez-Vazquez, J. (2007). ``Reforms and tax compliance: The divergent paths of Chile and Argentina.`` *Journal of International Development*, 19(2), 195-221.
- [10] Alm, J., Martinez-Vazquez, J. et Schneider, F. (2004). *Dimensionnement du Léviathan : L'évolution et l'impact des finances publiques obligatoires dans les pays de l'OCDE*. Cheltenham, Royaume-Uni : Edward Elgar Publishing.
- [11] Alm, J., McClelland, G. H., & Schulze, W. D. (2010). *Why do people pay taxes? Journal of Public Economics*, 48(1), 21-38.
- [12] Alm, J., & Torgler, B. (2011). ``Is there a Leviathan in your neighborhood? Regional variations in the voluntary provision of public goods.`` *Public Choice*, 147(1-2), 209-228.
- [13] Andreoni, J., Erard, B., & Feinstein, J. (1998). ``Tax compliance.`` *Journal of Economic Literature*, 36(2), 818-860.
- [14] Bird, R. M. et Slack, E. (2004). *Impôts locaux et dépenses locales dans les pays en développement : renforcer la connexion wicksellienne*. *Administration publique et développement*, 34(4), 359-369.
- [15] Bird, RM et Slack, E. (2004). *Impôts locaux et dépenses locales dans les pays en développement : renforcer la connexion wicksellienne* », *Administration publique et développement* 34(4), 359-369. est ce que je: 10.1002/pad.1695
- [16] Braithwaite, V. (2003). ``Dancing with tax authorities: Motivational postures and non-compliant actions.`` In *Non-compliance in the Tax System: Theory and Measurement* (pp. 1-34). Edward Elgar Publishing.
- [17] Braithwaite, V. (2003). *Une nouvelle approche de la conformité fiscale*. Dans V. Braithwaite (éd.), *Taxer la démocratie : comprendre l'évitement et l'évasion fiscales*. Ashgate.
- [18] Curran, J., & Blackburn, R. A. (2001). ``Older people and the enterprise society: Age and self-employment propensities.`` *Work, employment and society*, 15(4), 889-902.
- [19] 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.
- [20] Feld, L. P., & Frey, B. S. (2002). *Trust breeds trust: How taxpayers are treated. Economics of Governance*, 3(2), 87-99.
- [21] Kirchler, E. (2007). *La psychologie économique du comportement fiscal*. Cambridge, Royaume-Uni : Cambridge University Press. 168 pages.
- [22] Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). *Conformité fiscale forcée ou volontaire : le cadre de la « pente glissante »*. *Journal de psychologie économique*.
- [23] Kirchler, E., Niemirowski, A., & Wearing, A. (2006). *Shared subjective views, intent to cooperate, and tax compliance. Journal of Economic Psychology*, 27(4), 502-517.

- [24] Kirchler, E., Niemirowski, A., & Wearing, A. (2010). *Shared subjective views, intent to cooperate, and tax compliance: Similarities between Australian and Austrian business students*. *Journal of Economic Psychology*, 31(4), 974-983.
- [25] Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). *Enforced versus voluntary tax compliance: The "slippery slope" framework*. *Journal of Economic Psychology*, 29(2), 210-225.
- [26] Kirchler, E., Niemirowski, A., & Wearing, A. (2006). *Shared subjective views, intent to cooperate, and tax compliance: Similarities between Australian taxpayers and tax officers*. *Journal of Economic Psychology*, 27(4), 502-517.
- [27] Kirchler, E., Niemirowski, A., & Wearing, A. (2010). *Shared subjective views, intent to cooperate, and tax compliance: Similarities between Australian and Austrian business students*. *Journal of Economic Psychology*, 31(4), 974-983.
- [28] Murphy, K. (2008). *Enforcing Tax Compliance: To Punish or Persuade? Economic Analysis and Policy*.
- [29] Scholz, J. T., & Lubell, M. (1998). *Trust and Taxpaying: Testing the Heuristic Approach to Collective Action*. *American Journal of Political Science*.
- [30] Slemrod, J. (2007). *Cheating Ourselves: The Economics of Tax Evasion*. *Journal of Economic Perspectives*.
- [31] Torgler, H. & Schneider, F. (2007). *What Shapes Attitudes Toward Paying Taxes? Evidence from Multicultural European Countries*, *Social Science Quarterly*.
- [32] Webley, P. et Robben, HS (2008). *Taxer les humains : La psychologie de la conformité fiscale*. Presse universitaire d'Amsterdam. 157 pages.
- [33] Wenzel, M. (2004). *An Analysis of Norm Processes in Tax Compliance*. *Journal of Economic Psychology*.