



Les PME et la Politique Fiscale Nationale : Effets D'éviction ou de Complémentarité dans L'économie Togolaise?

Par

Korem Ayira¹

Université de Lomé,

Lomé, Togo

Rapport de Recherche du FR-CIEA N0. 40/12

Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires
(FR-CIEA)

www.trustafrica.org/icbe

Dakar, Décembre 2012

¹ Contact : korem_son@yahoo.fr

Résumé

Principalement cette étude a pour objectif d'évaluer l'effet de la fiscalité sur la croissance des PME togolaises en termes d'effet d'éviction ou de complémentarité. Notre méthodologie s'inspire des travaux de Moati et al (2006) et se base sur la méthode des Moindres Carrées Ordinaires et une modélisation logistique. De ces résultats, nous pouvons tirer deux enseignements majeurs : d'abord, on peut conclure que la fiscalité a un effet d'éviction sur la croissance des PME togolaises. Ensuite, il n'existe pas de relation en cloche entre les taxes et la croissance des PME tel que prédit par Laffer. Ainsi, nous proposons que le système de la fiscalisation des PME togolaises soit revu à la baisse afin de mieux encourager l'émergence de cette catégorie d'entreprises qui offre un emploi à une bonne partie de la population togolaise. Spécifiquement, il serait souhaitable qu'on réduise la taxe professionnelle et l'impôt sur les sociétés qui entravent l'émergence des PME au Togo.

Mots Clés : PME, fiscalité, effet d'éviction ou de complémentarité, courbe de Laffer

Remerciements

Cette étude est menée grâce au financement du Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires (CIEA) de TrustAfrica. Elle s'est penchée sur l'évaluation de l'effet de la fiscalité sur la croissance des PME togolaises en termes d'effet d'éviction ou de complémentarité avec l'ambition d'en tirer des leçons pour une meilleure orientation de la politique fiscale togolaise dans le but de soutenir les PME qui fournissent la majorité des emplois de l'économie. Cette étude a permis de compléter et d'actualiser la littérature en matière de fiscalité dans les pays en développement.

Cette étude a été réalisée grâce à la participation de certaines personnes que nous tenons à remercier ici. Il s'agit du Professeur BIGOU-LARE Nadédjo, Mr LAMBONI Matéyendou, Dr OKEY Mawussé, Mr ATAKE Ezzo-hanam et tous les agents qui ont participé à la collecte de données.

Table des Matières

| | |
|--|-----|
| Résumé | ii |
| Remerciements | iii |
| Table des Matières | iv |
| Acronymes | v |
| 1. Introduction..... | 6 |
| 2. Objectifs de l'étude | 10 |
| 3. Structure et politique fiscale des PME togolaises | 10 |
| 3.1 Structure des PME togolaises | 10 |
| 3.1.1 Définition de la PME..... | 11 |
| 3.1.2 Classification des PME | 12 |
| 3.2 Politique fiscale des PME togolaises | 12 |
| 3.2.1 Le régime Commercial et Fiscal au Togo | 12 |
| 3.2.2 Les sociétés commerciales et les Groupements d'intérêt Économique..... | 13 |
| 3.2.3 Les caractéristiques générales du système fiscal..... | 14 |
| 4. Littérature..... | 17 |
| 4.1 Approches théoriques | 17 |
| 4.1.1 Incidence fiscale sur les PME | 18 |
| 4.1.2 Contraintes de financement des PME | 20 |
| 4.2 Approches empiriques | 21 |
| 4.2.1 Les PME et la création d'emploi..... | 21 |
| 4.2.2 La fiscalité et les PME | 21 |
| 4.2.3 Les impôts sur les sociétés et l'investissement des entreprises..... | 22 |
| 4.2.4 L'impôt sur les sociétés et la productivité des PME | 23 |
| 5. Approches méthodologiques..... | 25 |
| 5.1 Source des données..... | 25 |
| 5.2 Méthodes statistiques utilisées..... | 25 |
| 5.2.1 Modèle économétrique | 25 |
| 5.2.2 Le choix de la méthode d'estimation | 26 |
| 5.2.3 Définition des variables..... | 27 |
| 5.3 Résultats de l'étude..... | 27 |
| 5.3.1 Profil des PME de l'échantillon | 28 |
| 5.3.2 Statistiques descriptives | 28 |
| 5.3.3 Résultats empiriques des estimations | 29 |
| 6. Conclusion et recommandations de politiques économiques | 31 |
| Références Bibliographiques..... | 33 |
| Annexes..... | 35 |

Acronymes

| | |
|----------|--|
| CCIT | Chambre de Commerce et de l'Industrie du Togo |
| DFI | Dialogue fiscal international |
| FASEG-UL | Faculté des Sciences Economiques et de Gestion-Université de Lomé |
| FCFA | Communauté financière africaine |
| FMI | Fonds Monétaire International |
| IRPP | l'impôt sur le revenu des personnes physiques |
| IS | Impôt sur les Sociétés |
| MCO | Moindres Carrés Ordinaires |
| OCDE | Organisation pour le Commerce et le Développement Economique |
| OHADA | Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires |
| PED | Pays en Développement |
| PIB | Produit Intérieur Brut |
| PME | Petites et Moyennes Entreprises |
| Prob | Probabilité |
| TAF | taxe sur les activités financières |
| TVA | Taxe sur la Valeur Ajoutée |
| UEMOA | Union Economique et Monétaire Ouest Africaine |

1. Introduction

La fiscalité fait partie intégrante des politiques de développement aussi bien des pays développés que des pays en développement, et elle est imbriquée avec de nombreux autres domaines, qui vont de la bonne gouvernance et de la formalisation des activités économiques à la stimulation de la croissance, par le canal de la promotion des petites et moyennes entreprises (PME) et des activités d'exportation. D'une manière générale et en particulier dans les pays en développement, les PME sont confrontées à beaucoup de problèmes tels que : le financement, les délais de création, les droits de propriétés, la fiscalité etc... Cependant, la politique fiscale a deux objectifs majeurs (augmenter les recettes de l'Etat pour assurer la croissance économique tout en maîtrisant la fiscalité des PME pour ne pas freiner leur croissance étant donné qu'elles génèrent des emplois pour la plupart de la population). Au vue de ces éléments, la fiscalité revêt un intérêt assez important aussi bien pour la croissance d'une économie telle que le Togo que pour la mise en place des politiques d'emplois.

La fiscalité assure un flux prévisible et stable de recettes pour financer les objectifs de développement. De fait, le Consensus de Monterrey de 2002 a reconnu le rôle essentiel de la fiscalité dans la mobilisation des ressources nationales, ce qui a été confirmé lors de la conférence des Nations Unies de 2008, qui s'est tenue à Doha, sur le financement du développement. La fiscalité détermine le contexte dans lequel interviennent les échanges et les investissements internationaux. La prévisibilité et la cohérence du traitement fiscal, la possibilité d'éviter la double imposition et l'efficacité de l'administration fiscale constituent des facteurs importants à prendre en compte pour les entreprises et, en leur absence, les échanges et investissements internationaux se trouvent souvent entravés.

Cependant, le rôle de la fiscalité s'étend au-delà de la promotion de la croissance économique. L'évasion fiscale et la fuite de capitaux vers les paradis fiscaux privent les pays africains des avantages budgétaires de la croissance. La mise en place de mesures fiscales efficaces pour faire face à ces défis doit également jouer un rôle essentiel dans le programme actuel de l'Afrique pour le développement. Tandis que cet aperçu s'intéresse aux problèmes posés par le développement social de l'Afrique, il met également l'accent sur les problèmes de politique fiscale concernant la promotion sur le continent d'un climat favorable à l'entreprise et à l'investissement. Ainsi, les pays africains doivent faire face à une série de défis lorsqu'il s'agit d'optimiser la fiscalité tout en s'efforçant d'atteindre leurs objectifs en matière de

développement. A cet égard, il est essentiel de trouver l'équilibre optimal entre un régime fiscal favorable à l'entreprise et à l'investissement, et un niveau d'imposition dégageant suffisamment de recettes pour financer les investissements publics qui contribuent au développement local et à l'attractivité des économies.

Après être restés presque inchangés entre le début des années 90 et le début des années 2000, les chiffres des recettes publiques en pourcentage du PIB se sont constamment améliorés dans la plupart des pays africains. Selon le FMI (2008), les recettes nationales (définies comme les recettes publiques fiscales et non fiscales) ont augmenté de près de 4 points de PIB entre 2002 et 2007, atteignant une moyenne de plus de 25 pour cent en 2007 pour l'ensemble de l'Afrique sub-saharienne. Pour les gouvernements africains, l'un des principaux facteurs à prendre en compte dans la définition et l'application des politiques fiscales est la réalisation d'un juste équilibre entre un régime fiscal favorable à l'investissement et à la croissance des PME et en même temps capable de fournir les recettes nécessaires au financement des dépenses publiques.

La croissance économique et la dynamique de l'investissement d'un pays subissent largement l'influence de la fiscalité. Les investisseurs étrangers, dont le rôle est essentiel du fait de leur apport en nouvelles technologies, en savoir-faire et en capital, comme les PME, qui jouent un rôle moteur dans la croissance économique, la création d'emploi et l'innovation au niveau local, ont besoin de clarté dans le domaine fiscal pour effectuer leurs transactions et se développer. Les pays en développement sont souvent caractérisés par une structure fiscale complexe, qui exerce un effet de d'éviction sur l'activité des PME tout en limitant leurs perspectives de croissance économique. Un certain nombre d'études, notamment de l'OCDE, montre que l'augmentation de la charge fiscale d'ensemble est susceptible de freiner la croissance (Bassanini et Scarpetta, 2001). Ainsi, une politique fiscale saine améliore l'environnement dans lequel les PME exercent leurs activités et encourage les échanges internationaux et l'investissement permettant de promouvoir la croissance économique.

Les économies africaines se sont engagées dans une concurrence féroce en matière d'impôt sur les bénéfices des sociétés (IS) afin d'attirer les investissements étrangers. Par comparaison avec les années 80, les mesures d'incitation fiscale sont désormais beaucoup plus largement utilisées en Afrique subsaharienne où plus des deux tiers des pays africains offrent des exonérations temporaires d'impôt pour attirer les investissements (Commission économique pour l'Afrique, 2004). Le FMI note que les pays en développement appliquent souvent des

dispositifs d'incitation fiscale qui ne réussissent pas nécessairement à augmenter l'investissement s'ils ne sont pas bien coordonnés avec d'autres politiques visant à améliorer le contexte dans lequel les PME exercent leurs activités.

Replacer l'économie dans un cadre formel fait généralement partie des objectifs de toute politique fiscale. Le secteur informel représente une part importante des économies africaines (près de 50 % de l'emploi non agricole en Afrique relève du secteur informel) et le fait d'échapper à l'impôt empêche la majeure partie des PME africaines, dont le rôle est vital pour la croissance et l'innovation, d'accéder à des dispositifs de financement et de crédit commercial formels. Le seuil élevé applicable pour être assujetti à la TVA représente une importante barrière à l'entrée des PME africaines dans l'économie formelle. La fiscalité devient efficace si elle peut alimenter la fourniture d'infrastructures publiques pour le développement des entreprises en échange de leur entrée dans l'économie formelle. Pour les PME, la décision de payer des impôts ou de ne pas en payer, et de rester par conséquent dans le secteur informel, est donc conditionnée par une simple analyse coûts-avantages.

La fiscalité constitue ainsi un pilier essentiel du cadre réglementaire qui conditionne l'investissement et la croissance d'une économie. Elle joue un rôle clé dans la prise de décisions d'investissement motivée par la maximisation du profit, tout en stimulant également le développement des PME locales si elle est bien conçue. A ce jour, les économies d'Afrique sub-saharienne sont encore caractérisées par des régimes fiscaux complexes, qui s'ils ne découragent pas l'investissement national et étranger, présentent des lacunes qui permettent l'évasion fiscale. Selon le rapport Doing Business de la Banque Mondiale (2010), le nombre total de paiements par an est de 53 au Togo contre 37,7 en Afrique Subsaharienne et de 12,8 dans l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE). Ce qui prouve qu'il reste beaucoup à faire en matière de fiscalité des PME/PMI au Togo.

La mise en place d'un environnement global incitatif et cohérent nécessite un engagement politique au niveau national à travers notamment la formulation d'une stratégie de développement à long terme des PME. Pour relever les défis de la lutte contre la pauvreté, il s'avère indispensable d'accélérer la croissance en créant plus de valeur ajoutée au niveau local, notamment la formulation d'une stratégie de développement à long terme des PME. Selon la charte togolaise des PME, sont considérées comme PME, toute entité productrice de biens ou services marchands répondant à un certain nombre de critères économiques. Les PME se répartissent en : micro entreprises, petites entreprises et moyennes entreprises. Les

critères déterminés par la présente charte, permettent de définir les PME selon les secteurs d'activités et des paramètres économiques. Relativement à leur secteur d'activité, les PME togolaises sont classées dans les 5 catégories suivantes : secteur industriel et manufacturière, secteur agricole ou forestière, secteur du commerce de gros, secteur du commerce de détail, secteur des services et des mines.

La fiscalité des PME est un sujet qui, pour un certain nombre de raisons, attire de plus en plus l'attention depuis quelques années dans les pays tant développés qu'en développement. Premièrement, se préoccuper de la fiscalité des PME est une réaction naturelle à l'intérêt considérable que les pays industrialisés, émergents ou en développement, portent depuis une quinzaine d'années aux «grandes entreprises» en tant que groupe distinct (Baer et al, 2002). Compte tenu de ces grandes disparités entre les pays, il n'existe à l'évidence, en matière de fiscalité des PME, aucune approche «optimale» unique applicable à tous les cas et, en fait, la pratique varie considérablement entre des pays qui se situent à un stade plus ou moins analogue de développement. Le même raisonnement vaut pour de nombreux aspects de l'analyse des PME. Dannreuther (2007) affirme que le secteur des PME est si hétérogène que l'on ne peut guère y appliquer des principes qui aient valeur universelle.

Le travail d'élaboration des régimes fiscaux des PME est intrinsèquement difficile, mêlant les considérations politiques et administratives plus étroitement que tout autre aspect de la conception de la fiscalité. Mais jusqu'à présent, les enseignements qu'il est possible de tirer de l'expérience des pays qui suivent les mêmes approches générales en matière de fiscalité des PME, y compris les organismes multilatéraux comme les organisations qui participent au Dialogue fiscal international (DFI), sont relativement limités. À un niveau plus théorique également, si les problèmes rencontrés lors de l'élaboration des régimes fiscaux des PME ont fait l'objet de travaux non négligeables, leur analyse a été beaucoup moins poussée que pour nombre d'autres aspects du processus d'élaboration de la fiscalité. Bien qu'elles aient fait l'objet d'une attention particulière dans les systèmes fiscaux depuis plusieurs années, les PME ont rarement été au centre du débat sur la politique et l'administration fiscale.

Il n'est pas facile de comprendre le comportement des PME. Leur croissance peut être entravée ou stimulée par un grand nombre de facteurs différents. Certains sont internes aux entreprises tandis que d'autres sont inhérents à l'environnement économique et social dans lequel ces PME opèrent. Certains facteurs sont génériques à l'ensemble des PME alors que d'autres sont caractéristiques d'un secteur. Certains facteurs semblent avoir un effet plus

immédiat sur la production de l'entreprise alors que d'autres ont un effet retardé. Certains peuvent faire l'objet de l'intervention de l'Etat tandis que d'autres sont mieux abordés dans le cadre des circuits de marché. Ainsi, la politique d'imposition des PME est une variable importante à laquelle les pouvoirs publics doivent accorder une attention particulière pour favoriser à la fois la croissance de ces PME et soutenir les recettes publiques. Il est donc capital de savoir si la politique fiscale d'un pays favorise la croissance des PME (effet de complémentarité ou levier) ou au contraire décourage leur développement (effet d'éviction).

C'est dans le souci d'évaluer l'effet des politiques fiscales sur la croissance des PME togolaises que cette étude cherche à répondre à la question suivante : la politique fiscale nationale togolaise impacte positivement (effet de complémentarité) ou négativement (effet d'éviction) la croissance des PME togolaises? La suite du papier va d'abord présenter les objectifs de l'étude (2) et la structure et la politique fiscale des PME (3). Une brève revue de littérature (4), nous permettra ensuite d'exposer la méthodologie (5) et enfin les résultats nous permettront de tirer des enseignements avec l'ambition de proposer des réformes pour améliorer le climat de la croissance des PME togolaises.

2. Objectifs de l'étude

Principalement, cette étude a pour objectif d'évaluer l'effet de la fiscalité sur la croissance des PME togolaises en termes d'effet d'éviction ou de complémentarité.

Il s'agit spécifiquement de :

- ✓ Evaluer l'effet des différentes taxes fiscales sur la croissance des PME togolaises. Si la fiscalité décourage la croissance des PME on parlera d'effet d'éviction mais dans le cas contraire, il s'agira d'un effet complémentaire.
- ✓ Vérifier l'existence d'une relation en cloche de Laffer entre taxes et la croissance des PME togolaises. En d'autres termes, il s'agira de vérifier l'existence d'une relation en forme de U inversé entre la taille des entreprises et les taux d'imposition effectifs.

3. Structure et politique fiscale des PME togolaises

3.1 Structure des PME togolaises

S'il y a une grande convergence dans les préoccupations des pays en matière de fiscalisation des PME, les disparités au sein du secteur des PME de chaque pays (ces entreprises allant du simple particulier qui exerce une activité rentable à temps partiel aux sociétés qui emploient

plusieurs centaines de salariés) et entre les pays sont aussi très marquées. Les différences entre pays peuvent être particulièrement prononcées : une entreprise «moyenne» dans un pays industrialisé pourrait fort bien être une des plus grandes entreprises dans un petit pays en développement et, s'il est possible de présumer que, dans les pays développés, même la plus petite entreprise emploie un personnel ayant un minimum d'instruction, ce n'est pas nécessairement le cas dans les pays à faible revenu.

Selon le ministère du commerce et de la promotion du secteur privé togolais, les petites et moyennes entreprises togolaises constituent aujourd'hui la base du tissu économique du Togo et elles participent de manière significative à la croissance économique, à la création d'emplois, au développement régional et local et à la cohésion sociale. Ainsi, l'Etat togolais a fait du développement des PME une priorité avec la création en 2006 d'un ministère chargé des PME dont la mission est de mettre en œuvre la politique définie par l'Etat en matière de développement et de promotion des PME.

La mise en place d'un environnement global incitatif et cohérent nécessite un engagement politique au niveau national à travers notamment la formulation d'une stratégie de développement à long terme des PME. Pour relever les défis de la lutte contre la pauvreté, il s'avère indispensable d'accélérer la croissance en créant plus de valeur ajoutée au niveau local, notamment la formulation d'une stratégie de développement à long terme des PME.

3.1.1 Définition de la PME

Selon la charte togolaise des PME, sont considérées comme PME, toute entité productrice de biens ou services marchands répondant à un certain nombre de critères économiques tels que le nombre de salariés permanents, le chiffre d'affaires et le total bilan. Les PME se répartissent en : micro entreprises, petites entreprises et moyennes entreprises.

Les critères déterminés par la présente charte, permettent de définir les PME selon les secteurs d'activités et des paramètres économiques. Relativement à leur secteur d'activité, les PME togolaises sont classées dans les 5 catégories suivantes :

- ✓ l'industrie manufacturière, agricole ou forestière,
- ✓ le commerce de gros,
- ✓ le commerce de détail,
- ✓ les services,
- ✓ les mines.

3.1.2 Classification des PME

On peut résumer la classification des PME togolaises comme le présente le tableau suivant:

Tableau 1 1: Classification des PME togolaises

| Secteur | Type d'entreprise | Nombre de salariés permanents | Chiffre d'affaire (millions FCFA) | Total bilan (millions FCFA) |
|--|--------------------|-------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|
| Industries manufacturières, agricoles ou forestières | Moyenne entreprise | ≤ 100 | ≤ 500 | ≤ 750 |
| | Petite entreprise | ≤ 50 | ≤ 250 | ≤ 250 |
| | Micro entreprise | ≤ 10 | ≤ 30 | ≤ 20 |
| Commerce en gros | Moyenne entreprise | ≤ 50 | ≤ 250 | ≤ 250 |
| | Petite entreprise | ≤ 50 | ≤ 200 | ≤ 150 |
| | Micro entreprise | ≤ 5 | ≤ 30 | ≤ 15 |
| Commerce en détail | Moyenne entreprise | ≤ 50 | ≤ 250 | ≤ 250 |
| | Petite entreprise | ≤ 30 | ≤ 100 | ≤ 50 |
| | Micro entreprise | ≤ 5 | ≤ 30 | ≤ 10 |
| Services | Moyenne entreprise | ≤ 50 | ≤ 250 | ≤ 250 |
| | Petite entreprise | ≤ 30 | ≤ 100 | ≤ 75 |
| | Micro entreprise | ≤ 10 | ≤ 30 | ≤ 10 |
| Secteur minier | Moyenne entreprise | ≤ 50 | ≤ 250 | ≤ 250 |
| | Petite entreprise | ≤ 30 | ≤ 100 | ≤ 75 |
| | Micro entreprise | ≤ 10 | ≤ 30 | ≤ 10 |

Source : Construction de l'auteur

Dans cette étude, les 301 PME sur lesquelles notre enquête a porté ont été sélectionné selon un tirage aléatoire. Les PME de notre échantillon font partie de tous les secteurs mais la plupart sont du secteur des services.

3.2 Politique fiscale des PME togolaises

3.2.1 Le régime Commercial et Fiscal au Togo

Les sociétés togolaises sont régies par l'Acte uniforme de l'OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du droit des Affaires). Cet acte a été signé par 16 pays africains francophones depuis le 17 octobre 1993 et tire ses grands principes de la législation française du droit des sociétés. Cet acte traite de l'ensemble des règles qui s'appliquent au commerçant pris en cette qualité. Il s'agit de la définition du commerçant et des actes de commerce, des règles relatives à la capacité commerciale, les obligations du commerçant et des règles de prescription des obligations entre commerçants.

Depuis 1995, avec l'appui du Fonds Monétaire International (FMI), le gouvernement togolais a entrepris un programme de réformes approfondies du Système fiscal et de l'Administration fiscale du pays. Les principales mesures qui visaient à simplifier et rationaliser la fiscalité applicable aux PME, ont porté entre autres sur : la suppression de petits impôts qui rendaient le CGI touffus et dont le rendement était dérisoire, la suppression surtout de l'impôt minimum forfaitaire assis sur le chiffre d'affaires des entreprises, la réduction de l'impôt sur le Bénéfice

Industriel et Commercial, l'introduction de la TVA avec un taux unifié à 18% en lieu et place de la Taxe Générales sur les Affaires, la création d'une taxe professionnelle unique pour les petits contribuables (qui ne seront en principe assujettis qu'à ce seul impôt), la suppression de la quasi-totalité des exonérations fiscales à l'exception des entreprises de la zone franche et l'élimination des taxes à l'exportation. Ces diverses mesures étaient évidemment destinées à relancer le secteur privé. Mais de façon générale, malgré ces réformes, la fiscalité togolaise, par rapport aux pays voisins demeure toujours inadaptée et excessivement lourde pour les entreprises et les ménages. En général, les chefs d'entreprise et les investisseurs estiment ne pas bénéficier de réelles incitations fiscales.

En ce qui concerne les investissements étrangers dans le cadre spécifique de la Zone Franche, ils bénéficient de certains avantages fiscaux et douaniers. Il s'agit notamment : de la stabilisation de l'impôt sur les sociétés aux taux de 0% pendant les 10 premières années et 15% à partir de la 11ème année suivant la date d'agrément de l'entreprise, de la stabilisation de l'impôt sur les salaires au taux réduit de 2% pendant la durée de vie de l'entreprise, de l'exonération de l'impôt sur les dividendes pendant les dix premières années pour les actionnaires non nationaux, de l'exonération de la taxe sur la valeur ajoutée sur les travaux et services réalisées pour le compte de l'entreprise bénéficiant du statut de zone franche, de l'exonération du droit fiscal d'entrée, de la TVA et de la taxe statistique sur le matériel d'équipement, y compris sur le mobilier de bureau, les pièces de rechange, les matières premières, les produits semi-finis et les produits consommables nécessaires à l'installation et au fonctionnement de l'entreprise, de l'exonération de tous droits et taxes lors de l'exportation des produits importés ou fabriqués dans la zone franche.

3.2.2 Les sociétés commerciales et les Groupements d'intérêt Économique

Cet acte décrit un certain nombre de règles communes à toutes les formes de société commerciales. Elles concernent aussi bien la naissance de la société (*sa constitution*), que sa vie (*son fonctionnement*) ou sa disparition (*la dissolution et la liquidation de la société*). Sont traités de manière particulière l'action en responsabilité civile contre les dirigeants sociaux, les liens de droit entre les sociétés, la transformation de la société, les fusions-scission et apport partiel d'actif, ainsi que la nullité de la société et les actes sociaux. Que ce soit dans leurs fonctionnements que dans leurs constitutions, les formes de sociétés, ci-après admises, ne sont que la reprise des formes de sociétés françaises. Il s'agit:

- ✓ La société en nom collectif,

- ✓ La société en commandite simple,
- ✓ La société à responsabilité limitée,
- ✓ La société anonyme,
- ✓ Les sociétés non immatriculées au registre du commerce (*société en participation et société de fait*),
- ✓ Le groupement d'intérêt économique,
- ✓ L'ouverture de succursales est également admise.

3.2.3 Les caractéristiques générales du système fiscal

Les principaux impôts et taxes sont:

Impôts directs et taxes assimilées

- ✓ L'impôt sur le revenu des personnes physiques (*il existe un barème qui est fonction du niveau des revenus*).
- ✓ L'impôt sur les sociétés (37% et 40%) ou l'impôt minimum forfaitaire.
- ✓ La taxe sur les salaires (7%).
- ✓ La taxe complémentaire sur salaire.
- ✓ Les impôts fonciers (15% du revenu net des propriétés bâties et 2% de la valeur vénale sur les propriétés non bâties).
- ✓ La taxe professionnelle.

Taxes intérieures sur le chiffre d'affaire et taxes assimilées

- ✓ La taxe sur la valeur ajoutée (18%).
- ✓ La taxe sur les activités financières (10%).
- ✓ Les droits de consommation.

Par ailleurs des régimes plus favorables notamment sur le plan fiscal sont mis en place pour encourager les investissements (zone franche, Code des Investissements ...).

Le Code togolais des impôts s'applique aux impôts sur le revenu, aux impôts sur les successions, aux droits d'enregistrement autres que les droits sur les successions, aux droits de timbre perçus pour le compte de chacun des Etats membres, de ses subdivisions politiques et de ses collectivités locales, quel que soit le système de perception. Selon ce code : sont considérés comme impôts sur le revenu, les impôts perçus sur le revenu global, ou sur des éléments du revenu, y compris les impôts sur les gains provenant de l'aliénation des biens mobiliers ou immobiliers, les impôts sur les salaires ainsi que les impôts sur les plus-values.

Le barème de l'impôt sur le revenu des personnes physiques est fonction du niveau de leur revenu. Sont considérés comme impôts sur les successions, les impôts perçus par suite de décès, sous forme d'impôts sur la masse successorale, d'impôts sur les parts héréditaires, de droits de mutation, ou d'impôts sur les donations pour cause de mort. Sont considérés comme droits d'enregistrement et droits de timbre, les impôts, droits ou taxes perçus sur des actes civils, judiciaires ou extrajudiciaires présentés ou soumis à la formalité de l'enregistrement ou du timbre.

L'impôt sur les sociétés : sont passibles de l'impôt sur les sociétés quel que soit leur objet, les sociétés anonymes, les sociétés anonymes unipersonnelles, les sociétés en commandite par actions, les sociétés à responsabilité limitée, les entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée, les sociétés coopératives et leurs unions et toutes autres personnes morales se livrant à une exploitation ou à des opérations de caractère lucratif. Sont également passibles de l'impôt sur les sociétés même lorsqu'elles ne revêtent pas l'une des formes indiquées au paragraphe précédent, les sociétés civiles quand elles se livrent à une exploitation ou à des opérations dont les résultats relèveraient de la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux s'ils étaient réalisés par une personne physique. Les sociétés en nom collectif, les sociétés en commandite simple, les entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée, lorsque l'associé unique est une personne physique et les sociétés en participation sont soumises à l'impôt sur les sociétés si elles optent pour leur assujettissement à cet impôt dans les conditions prévues à l'article 148. La même option peut être exercée par les sociétés civiles de personnes autres que celles assujetties de plein droit à l'impôt sur les sociétés, y compris les groupements agricoles d'exploitation en commun. Cette option entraîne l'application auxdites sociétés sous réserve des exceptions prévues par le présent code, de l'ensemble des dispositions auxquelles sont soumises les personnes morales visées au 1er paragraphe du présent article. Les sociétés de personnes issues de la transformation antérieure de sociétés de capitaux sans création d'un être moral nouveau ne peuvent pas opter pour le régime des sociétés de capitaux sauf le cas où l'option est concomitante à la transformation. Pour les sociétés, l'imposition est forfaitaire et annuelle selon le chiffre d'affaire et va de 50 mille à 3 millions de francs CFA pour les PME.

La taxe sur les salaires : elle est la somme payée à titre de traitements, salaires, indemnités et émoluments y compris la valeur des avantages en nature sont soumises à une taxe désignée sous le nom de taxe sur les salaires, perçue au profit du Trésor Public et à la charge des employeurs. Cette taxe sur les salaires acquittée est déductible de la base imposable à l'impôt sur le revenu des personnes physiques ou à l'impôt sur les sociétés. Sont assujettis à cette taxe

toutes les personnes physiques ou morales, associations et organismes quel que soit leur régime d'imposition à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés et qui sont domiciliés ou établis au Togo quel que soit le lieu du domicile du bénéficiaire.

La Taxe complémentaire : Sont assujetties à la taxe complémentaire à l'impôt sur le revenu tout contribuable passible de l'impôt sur le revenu des personnes physiques exerçant une activité lucrative ou disposant de revenus de l'une des catégories considérées pour l'établissement de l'impôt sur le revenu, qu'ils soient ou non imposables à ce dernier impôt, sont cotisés à une taxe annuelle dite taxe complémentaire à l'impôt sur le revenu ou représentative de cet impôt.

La Taxe professionnelle : La taxe professionnelle est due chaque année par les personnes physiques ou morales qui exercent à titre habituel une activité professionnelle non salariée sous réserve des exemptions prévues à l'article 234. La base de calcul de cette taxe se compose de deux éléments : le chiffre d'affaire global et la valeur locative des locaux. Son taux varie entre 2 et 8 % du chiffre d'affaire selon les secteurs d'activités. Sont assujetties à la Taxe Professionnelle Unique, les personnes physiques dont le chiffre d'affaires annuel tel que défini en matière de bénéfices industriels et commerciaux est inférieur ou égal à trente millions de francs CFA quelle que soit la nature de l'activité. La base imposable à la taxe professionnelle unique et les tarifs correspondants sont nivelés en soixante et une (61) catégories pour ce qui concerne aussi bien les activités de production ou de commerce et soixante et une (61) pour les prestations de services, selon le chiffre d'affaires.

L'impôt foncier : La taxe foncière est établie annuellement sur les propriétés bâties sises au Togo à l'exception de celles qui en sont expressément exonérées par les dispositions du code togolais des impôts. Sont également soumis à la taxe foncière sur les propriétés bâties telles que : les installations destinées à abriter des personnes ou des biens et assimilées à des constructions telles que : ateliers, hangars et bâtiments industriels de toute nature ; les installations de stockage telles que : réservoirs, cuves, silos, trémies, gazomètres ou châteaux d'eau à l'exclusion des matériels de stockage qui, en raison de leurs dimensions et des conditions de leur assemblage, peuvent être déplacés sans faire appel à des moyens de levage exceptionnels.

La Taxe sur la Valeur Ajoutée : Sont soumises à la taxe sur la valeur ajoutée perçue au profit du budget général, les livraisons de biens meubles et les prestations de service effectuées à

titre onéreux par un assujetti agissant en tant que tel. Sont également soumises à la taxe sur la valeur ajoutée les personnes physiques ou morales qui effectuent d'une manière indépendante à titre habituel ou occasionnel, une ou plusieurs opérations soumises à la taxe quels que soient le statut juridique de ces personnes, leur situation au regard des autres impôts et la forme ou la nature de leur intervention, lorsqu'elles réalisent un chiffre d'affaires supérieur à trente millions de francs CFA. Le taux de la taxe sur la valeur ajoutée est un taux unique de 18% applicable à toutes les activités et à tous les produits à l'exception de ceux exonérés en vertu de l'article 311 du code des impôts togolais.

La Taxe sur les activités financières : Il est créé une taxe spéciale dénommée taxe sur les activités financières (TAF), perçue au profit du budget général. Les opérations qui se rattachent aux activités bancaires, financières et d'une manière générale au commerce des valeurs et de l'argent sont soumises à la T.A.F. Les activités bancaires ou financières s'entendent des activités exercées par les banquiers, les établissements financiers, les agents de change, les changeurs, escompteurs et remisiers. Le taux de cette taxe est fixé à 10%.

Les droits de consommation : ce sont des taxes payés sur la consommation de certains produits tels que : les produits des jeux du hasard (*5% du montant de chiffre d'affaire*), les spectacles (*varient selon la localité où se tient le spectacle*), les droits d'accises sur les produits pétroliers.

4. Littérature

Pour mieux apprécier l'effet de la politique fiscale sur la croissance des PME, nous allons exposer dans un premier temps les approches théoriques et ensuite les approches empiriques nous permettrons de discuter et choisir la méthodologie.

4.1 Approches théoriques

Le regain d'intérêt pour les PME tient aussi à l'accent qui est davantage mis sur l'influence potentiellement significative qu'elles ont dans la promotion de l'innovation, de l'emploi et de la croissance, en particulier dans le secteur des services et qui prend de l'importance dans les pays tant développés qu'en développement. La privatisation et la déréglementation ont entraîné le développement du secteur des PME, particulièrement spectaculaire dans les pays en transition vers l'économie de marché.

Cependant, s'il y a convergence dans les préoccupations des pays en matière de fiscalisation des PME, les disparités au sein des différents secteurs des PME de chaque pays et entre les

pays sont aussi très marquées. Ainsi, compte tenu de ces grandes disparités entre les pays, il n'existe à l'évidence, en matière de fiscalité des PME, aucune approche «optimale» unique applicable à tous les cas et, en fait, la pratique varie considérablement entre des pays qui se situent à un stade plus ou moins identique de développement. Le même raisonnement vaut pour de nombreux aspects de l'analyse des PME. Pour soutenir ce point de vue, Dannreuther (2007) affirme que le secteur des PME est si hétérogène que l'on ne peut guère y appliquer de principes qui aient valeur universelle.

Pour le FMI (2007), l'élaboration des régimes fiscaux des PME est intrinsèquement difficile, mêlant les considérations politiques et administratives plus étroitement que tout autre aspect de la conception de la fiscalité. Mais jusqu'à présent, les enseignements qu'il est possible de tirer de l'expérience des pays qui suivent les mêmes approches générales en matière de fiscalité des PME, y compris les organismes multilatéraux comme les organisations qui participent au DFI, sont relativement limités. À un niveau plus théorique également, si les problèmes rencontrés lors de l'élaboration des régimes fiscaux des PME ont fait l'objet de travaux non négligeables, leur analyse a été beaucoup moins poussée que pour nombre d'autres aspects du processus d'élaboration de la fiscalité. Bien qu'elles aient fait l'objet d'une attention particulière dans les systèmes fiscaux depuis plusieurs années, les PME ont rarement été au centre du débat sur la politique et d'administration fiscale.

4.1.1 Incidence fiscale sur les PME

La conception de la politique fiscale doit tenir compte du caractère endogène de la distribution des entreprises selon leur taille. Dans certains cas, cela peut laisser présager une politique moins favorable à l'égard des PME. Selon Auriol et Warlters (2005), la facilité avec laquelle il est possible de recouvrer les impôts d'un nombre assez restreint de grandes entreprises peut, par exemple, inciter les autorités à faciliter cette concentration en rendant l'activité des petites entreprises plus difficile par des mesures non fiscales.

Selon la Commission Economie et Développement (2008), les taux d'imposition élevés et la complexité de l'administration des impôts constituent une contrainte significative pour les PME et peut les orienter vers le secteur informel si le poids de la fiscalité devient excessif. Or, la présence d'une importante économie informelle peut réduire les recettes de l'État et augmenter la charge fiscale des entreprises du secteur formel, ce qui vient accroître l'attraction des activités informelles.

Pour Terkper (2007), la base du forfait doit être compatible avec les capacités du groupe de contribuables visé, en matière de civisme fiscal et de tenue de comptabilité, ainsi qu'avec les capacités d'application de l'administration fiscale. Une comptabilité exhaustive, comparable à ce qu'exige la comptabilité d'exercice des grandes entreprises, est hors de portée de beaucoup de PME des pays en développement, sinon de la plupart d'entre elles. Toutefois, quel que soit le pays, les entreprises, à l'exception de très petites, savent presque toutes à combien se chiffrent en gros leurs chiffre d'affaire en espèces. Un livre-journal des recettes en espèces est une base suffisante pour un régime forfaitaire simple adapté à la plupart des petites entreprises.

Selon le FMI (2007), la base idéale serait, à quelques variantes près, celle du régime normal, avec des effets économiques plus ou moins équivalents. Cette base pourrait faciliter la transition entre les régimes à mesure que l'entreprise se développe, et en particulier réduire au minimum les «sauts» ponctuels dans les obligations fiscales à mesure que l'entreprise se rapproche du régime normal. Elle pourrait aussi préserver la cohérence économique de l'ensemble du système. Cependant, cet objectif est peut-être difficile à atteindre : une certaine forme d'impôt calculé à partir du chiffre d'affaires peut être présentée, par exemple, comme un impôt sur le revenu forfaitaire et une taxe remplaçant la TVA, mais il ne peut produire tous les effets économiques de ces instruments si différents.

Les méthodes d'évaluation normalisée, par exemple, incitent les entreprises à ne pas utiliser les indicateurs sur lesquels reposent les obligations fiscales : si la taxe payable par un restaurant porte sur le nombre de tables, les clients seront bientôt obligés de partager les tables avec une foule de nouveaux amis; plus sérieusement, l'utilisation d'indicateurs liés à l'emploi peut décourager l'emploi formel. À l'évidence, de telles distorsions peuvent être coûteuses : même si les entreprises touchées sont éventuellement petites, elles sont après tout très nombreuses. Faulk et al, (2006), soutient qu'il est important de signaler que les impôts forfaitaires peuvent, en principe du moins, avoir des effets séduisants d'incitation : dans la mesure où ils saisissent les revenus potentiels et non effectifs, ces derniers sont en fait imposés au taux marginal de zéro; dans le cas d'un impôt sur les actifs, contrairement à celui d'un impôt sur le revenu, les revenus élevés tirés d'une base de capital donnée n'ont aucun impact sur les obligations fiscales.

Les taux d'imposition effectifs, par rapport à ceux du régime normal, doivent être assez élevés afin de ne pas décourager le passage à ce régime, ni inciter les entreprises à dissimuler leur

développement en sous-déclarant leurs revenus ou en se scindant en de multiples entités. En fait, on peut soutenir que, afin de ne pas décourager le passage au régime normal, les dispositions fiscales statutaires devraient prévoir une prime permettant aux petites entreprises de récupérer une fraction des économies qu'elles font sur le plan du civisme fiscal. Toutefois, le juste milieu est difficile à trouver, car des taux d'imposition forfaitaire trop élevés risquent d'encourager le passage au secteur informel. Pour Bird et Wallace (2003), il n'y a pas ou peu d'études approfondies de l'expérience en la matière, mais certains auteurs pensent que plusieurs pays ont penché pour la fixation de taux effectifs exagérément bas. L'une des conséquences évidentes, comme l'a aussi souligné Engelschalk (2004), est que le succès de la réforme d'un régime spécial ne doit pas être apprécié en fonction de l'augmentation du nombre d'assujettis, ni au montant de recettes qui en est tiré, étant donné que les deux chiffres peuvent être augmentés en offrant un traitement spécial si attrayant qu'il provoque une sortie en masse du régime de droit commun.

4.1.2 Contraintes de financement des PME

Les récents modèles de distribution selon la taille insistent sur le risque que, du fait des imperfections des marchés des capitaux, il peut être particulièrement difficile pour les PME de se financer par l'emprunt ou sur fonds propres (Cabral et Mata, 2003). Ceci les rendrait davantage tributaires du résultat non distribué comme source de financement. Pour Boadway et Keen (2006), ces imperfections peuvent aboutir au résultat contraire, c'est-à-dire qu'en théorie, il ne faut pas exclure l'éventualité d'un surinvestissement plutôt qu'un sous-investissement. En outre, de tels constats sur l'Afrique n'indiquent pas toujours que l'accès au crédit soit l'un des obstacles majeurs à la croissance des PME (Bigsten et Söderbom, 2006). Un taux réduit d'impôt sur les sociétés peut être appliqué aux petites sociétés (*définies par exemple en fonction de leur chiffre d'affaires ou de leurs fonds propres*) ou à des volumes moins élevés de bénéfices imposables, augmentant ainsi les financements intérieurs qui leur sont disponibles.

Dans le cas des pays en développement, la possibilité de créer des micros entreprises est souvent considérée comme un moyen important de sortir de la pauvreté, surtout pour les femmes. Il ne faut toutefois pas perdre de vue que les travailleurs indépendants sont souvent des personnes à revenu élevé qui, à l'évidence, ne méritent pas plus d'être aidés que les salariés à faible revenu. Que les PME contribuent à alléger la pauvreté ou à réduire les inégalités de revenu, elles restent une question controversée. Berry (2007) affirme que l'expérience montre qu'un secteur des PME dynamique peut être relié à un niveau d'inégalités

relativement bas tandis que Beck et al (2005) ne trouvent rien qui leur permette de l'affirmer. Selon Lefilleur (2008), près de 80 à 90% des PME d'Afrique Subsaharienne connaissent des contraintes de financement importantes. Privées de l'accès au marché des financements, les PME couvrent le plus souvent la totalité de leurs besoins par des ressources personnelles (Africappractice, 2005).

4.2 Approches empiriques

4.2.1 Les PME et la création d'emploi

Pagano et Schivardi (2003) montrent, à partir d'un échantillon d'entreprises européennes, que l'innovation est d'autant plus rapide que les entreprises sont grandes. En utilisant des données provenant de 45 pays, Beck et al (2005) ne constatent aucune preuve empirique d'un effet déterminant de l'omniprésence des PME sur la croissance. Cependant, il ressort de certaines études que des PME peuvent jouer un rôle clé en diffusant des innovations et de nouvelles technologies (Tether, 1999).

Davis et Swenson (1993) ne signalent aucun effet statistiquement significatif de la taille des PME sur la croissance de l'emploi. De même, ces auteurs constatent que les grandes entreprises sont celles qui créent le plus d'emplois dans le secteur manufacturier en Afrique subsaharienne. Comme le soutient De Rugy (2005), l'importance qu'on donne en général à la part des PME dans la création nette d'emploi dans l'économie peut aussi prêter à confusion : cette part peut, par exemple, être supérieure à 100%. Par ailleurs, la Banque mondiale a fait ressortir que, dans les zones rurales de certains pays en développement, les PME offrent les seules possibilités réalistes de création d'emplois. De même, l'OCDE (2005b) conclut qu'un moyen efficace de créer des emplois et de lutter contre la pauvreté est d'encourager l'esprit d'entreprise.

4.2.2 La fiscalité et les PME

Il importe toutefois de préciser qu'il y a lieu de penser, s'agissant du moins des pays en développement, que les taux d'imposition effectifs n'augmentent pas nécessairement en fonction de la taille des entreprises. Au contraire, des études sur le Cameroun et l'Ouganda (*reposant sur des enquêtes qui offrent le moyen peu courant d'identifier les fraudeurs*) constatent l'existence d'une relation en forme de U inversé entre la taille des entreprises et les taux d'imposition effectifs (Gauthier et Reinikka, 2006). Les PME réduisent, semble-t-il, leurs paiements d'impôts en ayant recours à la fraude ou en opérant dans le secteur informel. En revanche, les grandes entreprises les allègent en obtenant des exemptions légales

(exonérations temporaires au titre des impôts sur le revenu des sociétés ou taux réduits, par exemple, sur les investissements dépassant un certain montant en termes absolus); elles peuvent aussi avoir recours plus facilement à la planification fiscale. Il est donc frappant de constater que ce sont les entreprises qui se trouvent au milieu de la distribution par la taille qui acquittent le taux d'imposition moyen le plus élevé. Selon la Commission Economie et Développement (2008), au Brésil, l'augmentation des recettes fiscales, qui sont passées de 24 % du PIB en 1991 à 29 % en 1999, s'est accompagnée d'un développement du secteur informel.

Pour Chambas (2007), sur l'ensemble des PED, les impôts directs (*essentiellement impôts sur le revenu des ménages et sur les résultats des entreprises*) contribuent à environ un quart des recettes totales. Pour les pays africains, une progression modérée de l'apport relatif des impôts directs entre le début des années quatre-vingt-dix et la période 2000-2002 est observable. La contribution de la fiscalité directe est devenue moindre dans les pays d'Afrique zone franc par rapport aux pays hors zone franc. Cet auteur souligne que la stagnation du taux de prélèvement public est marquée pour les pays membres de l'UEMOA sur sa période d'analyse.

Selon l'OCDE (2010), la loi des finances a proposé plusieurs mesures visant à moderniser le système fiscal marocain et à se rapprocher des normes internationales. Ces mesures comprennent des réformes concernant notamment trois principaux impôts (*impôt sur les bénéfices des sociétés, impôt sur le revenu des particuliers et TVA*), et visent à simplifier le système et à réduire les taux d'imposition.

4.2.3 Les impôts sur les sociétés et l'investissement des entreprises

Selon l'OCDE (2008b), les décisions d'investissement des entreprises sont déterminées par le coût et la rentabilité escomptée des projets d'investissement. La rentabilité après impôts d'un investissement dépend, entre autres, de l'imposition des sociétés. Le taux légal varie sensiblement suivant les pays, mais a tendance à baisser dans les pays de l'OCDE. Un taux d'imposition sur les sociétés plus élevé réduit l'investissement des PME, car il diminue la rentabilité après impôt de l'investissement, avec des conséquences négatives sur la croissance économique. La possibilité de reporter les coûts d'investissement en déduction d'impôts influence également les décisions d'investissement, leur coût étant réduit lorsqu'à des fins fiscales, la dépréciation des actifs est plus rapide que l'usure normale du matériel et des structures. L'impôt sur les sociétés risque non seulement de réduire les investissements

supplémentaires des PME en place, mais aussi l'investissement global car les nouveaux entrants potentiels peuvent décider de ne pas investir du tout ou d'investir ailleurs.

Pour l'OCDE (2008b), pour évaluer les effets de la politique fiscale sur les décisions d'investissement des PME, on peut mesurer le coût d'utilisation du capital. Le coût d'utilisation de l'investissement est le coût ou le prix, y compris les impôts pertinents, que doit supporter une PME en contrepartie de l'utilisation du capital. La diminution des coûts d'utilisation se traduira certainement par un relèvement des niveaux d'investissement. En fait, des études de l'OCDE concernant une série limitée de pays de l'OCDE confirment que les investissements pâtissent de l'impôt sur les bénéfices des PME, en se fondant sur une mesure du coût d'utilisation qui tient compte des taux d'imposition prévus par la loi, ainsi que de la possibilité de porter les coûts d'investissement en déduction des impôts dus.

Cette conclusion amène ainsi à penser que l'effet négatif des impôts sur l'investissement peut différer suivant les types d'entreprises. De fait, lorsqu'on distingue l'effet des impôts en fonction des entreprises classées sur la base du nombre de salariés et de l'âge, il apparaît que l'investissement dans les entreprises plus anciennes réagit plus fortement à la fiscalité sur les sociétés que l'investissement dans les entreprises plus récentes. Une explication possible est que les jeunes entreprises sont généralement moins rentables et ont un revenu imposable moindre que les entreprises plus anciennes, de sorte que leurs opérations sont moins affectées par les impôts sur les bénéfices. Une autre explication possible est que, dans plusieurs pays de l'OCDE, les entreprises jeunes sont constituées pour une grande part de petites entreprises, auxquelles s'appliquent des taux d'imposition sur les sociétés plus faibles.

4.2.4 L'impôt sur les sociétés et la productivité des PME

Selon l'OCDE (2003), la fiscalité des PME peut influencer leur productivité de diverses manières

- ✓ Les taux légaux de l'impôt sur les sociétés et/ou le coût d'utilisation du capital peuvent affecter les prix relatifs des facteurs de production, rendant le capital relativement plus cher que le travail. Dans ces conditions, les entreprises peuvent opter pour une intensité capitalistique plus faible que celle correspondant à un taux d'imposition plus faible, diminuant ainsi la productivité du travail, les salaires et, éventuellement, l'offre de main-d'œuvre.
- ✓ Des impôts légaux sur les sociétés et/ou un coût d'utilisation du capital élevés peuvent réduire les incitations des entreprises à investir dans des activités novatrices, en

diminuant la rentabilité après impôts de ces investissements, qui constituent une source importante de croissance de la productivité dans les pays de l'OCDE.

- ✓ Des taux élevés de l'impôt sur les sociétés découragent l'investissement direct étranger et, par conséquent, la présence d'entreprises multinationales étrangères, ce qui a des effets négatifs sur la productivité, car les multinationales stimulent la productivité en facilitant les transferts de technologie et la diffusion des connaissances dans les entreprises nationales tels que soutenus par : Keller (2004); Griffith et al. (2004); Criscuolo (2006); Bloom et al. (2007).
- ✓ En raison de la complexité des régimes d'imposition applicables aux entreprises, ces dernières peuvent encourir des dépenses élevées pour se conformer à la réglementation fiscale, avec des charges administratives correspondantes non négligeables pour l'État. Ces charges peuvent absorber des ressources qui seraient autrement utilisées pour des activités productives, ce qui entraîne des pertes de productivité et de production.
- ✓ Les impôts sur les sociétés peuvent enfin aussi influencer sur la productivité par le biais de leur incidence sur les décisions de financement des entreprises. Par exemple, si la fiscalité sur les sociétés favorise la dette par rapport aux fonds propres, en permettant aux entreprises de déduire les paiements d'intérêt mais pas les dividendes de l'impôt dû, la répartition de l'investissement entre les entreprises peut s'en trouver affectée, les entreprises ayant facilement recours à l'emprunt étant favorisées et celles qui doivent s'appuyer davantage sur les fonds propres défavorisées.

Selon les analyses de l'OCDE (2003), la réduction des taux légaux d'imposition sur les sociétés pourrait stimuler la productivité, notamment dans les secteurs qui ont une rentabilité structurellement élevée ainsi que dans les PME les plus dynamiques. Mais cette réduction semblerait avoir une incidence moindre sur les entreprises qui sont à la fois jeunes et de petite taille. Les impôts sur les sociétés paraissent également avoir un effet négatif plus fort sur la productivité des entreprises à forte croissance et en voie de rattrapage des meilleures pratiques internationales, par rapport aux autres entreprises. Ceci s'expliquerait par le fait que ces entreprises étant relativement plus rentables que les autres, l'imposition sur les bénéfices a un effet relativement plus important sur la rentabilité de l'investissement après impôts par rapport à d'autres entreprises moins rentables.

De cette littérature, il est clair que les effets de la fiscalité sur la croissance des PME sont ambigus dans certaines régions et instables et controversés dans d'autres. Néanmoins il y a plusieurs canaux par lesquels la politique fiscale permet influencer la croissance des PME.

Généralement, pour capter la croissance d'une entreprise, plusieurs variables quantitatives sont utilisées telles que : le chiffre d'affaire, le nombre d'employés, les fonds propres, les bénéfices, le volume d'importations et d'exportations, etc. Mais compte tenu de la difficulté pour obtenir ces informations (*étant donné la méfiance des entrepreneurs dans notre contexte*), nous avons retenu tout comme Moati et al (2006), la croissance du nombre d'employés entre l'année de création et décembre 2011.

Dans le cas de notre étude, afin de répondre à notre question fondamentale qui est de savoir *comment la politique fiscale influence la croissance des PME dans l'économie togolaise*, nous allons exposer les approches méthodologiques qui font l'objet de la section suivante.

5. Approches méthodologiques

5.1 Source des données

Les données qui sont utilisées dans le cadre de cette étude sont des données primaires et proviennent essentiellement d'une enquête qui s'est effectuée auprès de 301 PME togolaises du secteur formel surtout que l'informel échappe souvent à la fiscalité. L'enquête a été effectuée à Lomé puisque plus de 80% des PME y sont implantées. Pour ce faire un questionnaire a été formulé avec l'aide d'un statisticien pour prendre en compte tous les éléments relatifs à la fiscalité des PME togolaises. Nous avons utilisé la base de données de la chambre du commerce et d'industrie du Togo (CCIT) et celle du ministère du commerce et de la promotion du secteur privé pour une documentation sur l'identité et la répartition des PME togolaises.

5.2 Méthodes statistiques utilisées

5.2.1 Modèle économétrique

Notre modèle est inspiré des travaux de Moati et al (2006) où la taille d'une PME dépend de trois types de variables : les caractéristiques individuelles de l'entreprise et de son créateur ; les caractéristiques décrivant les caractéristiques de l'économie et les caractéristiques relatives à son secteur d'activité.

La modélisation de la croissance de l'emploi est une fonction de ces trois ensembles de variables :

$$\Delta N_i = f(X_i, Z_i, S_i) \quad (1)$$

La forme structurelle du modèle testé est la suivante :

$$\Delta N_i = \alpha_i + \beta X_i + \delta Z_i + \gamma S_i \quad (2)$$

Où $\Delta N_i = Eff_F - Eff_D$ est la croissance des effectifs de la PME entre l'année de création et décembre 2011.

- ✓ X est le vecteur des caractéristiques individuelles de l'entreprise i et de son créateur tels que : *sexe, âge, statut professionnel, niveau d'éducation, expérience, présence de partenaires, endettement, taille etc.*
- ✓ Z est le vecteur des variables décrivant les caractéristiques de l'économie tels que : *le taux de croissance des taxes fiscales entre la date de création et décembre 2011, le taux d'imposition effectif, le taux d'imposition effectif au carré* (cette variable permettra de dériver le taux qui maximise la croissance des PME. Il permet ainsi de confirmer ou non l'existence d'une relation en forme de U inversé entre la taille des PME et les taux d'imposition effectifs. Le coefficient associé à cette variable doit être du signe contraire que celui de la précédente).
- ✓ S représente le vecteur des caractéristiques relatives au secteur d'activité de l'entreprise i tels que : *commerce, production, services, transport etc.*

L'analyse préalable des variables et des propriétés du modèle à estimer permettra d'identifier les différentes sources possibles de biais : la colinéarité des variables, le biais de sélection résultant de l'absence des jeunes entreprises (*n'ayant pas vécu cinq années*); l'endogénéité de variables explicatives; l'hétéroscédasticité des perturbations. Les différents tests économétriques permettront de corriger ces biais.

5.2.2 Le choix de la méthode d'estimation

Pour les séries en coupe instantanée, la méthode d'estimation classique des modèles économétriques est l'estimation par les Moindres Carrés Ordinaires (MCO). Cependant, cette méthode est soumise à certaines hypothèses fortes. Si ces hypothèses ne sont pas vérifiées, le modèle est biaisé. Pour tester l'endogénéité des variables explicatives, nous utiliserons le test de Hausman. Dans le même sens, nous utiliserons le test de Breuch-Pagan et de White pour vérifier la présence ou non de l'hétéroscédasticité des résidus. En cas de présence d'hétéroscédasticité, l'estimation du modèle serait faite par la méthode des Moindres Carrés Généralisés ou Quasi-Généralisés.

En guise de robustesse des résultats, nous allons effectuer une régression logistique, sur la variable dépendante en séparant les PME à «*forte croissance*» (encodée 1) et les PME à «*faible croissance*», stagnation ou régression » (encodée 0). La «*forte croissance*» est définie dans la littérature comme une croissance supérieure ou égale à 50 % sur la période d'analyse.

5.2.3 Définition des variables

5.2.3.1 Variable dépendante : la taille de la PME mesurée par la croissance du nombre d'employés entre l'année de création et décembre 2011.

Généralement, la croissance d'une entreprise est captée par sa taille qui mesure sa performance par des variables à caractères quantitatifs. Dans la littérature, plusieurs variables quantitatives sont utilisées pour capter la taille d'une entreprise telles que : le chiffre d'affaire, le nombre d'employés, les fonds propres, les bénéfices, le volume d'importations et d'exportations, etc. Mais étant donné la méfiance des entrepreneurs dans notre contexte, nous avons retenu tout comme Moati et al (2006), la croissance du nombre d'employés entre l'année de création et décembre 2011.

5.2.3.2 Variables indépendantes

Notre objectif principal étant d'évaluer l'effet de la fiscalité sur la croissance des PME togolaises en termes d'effet d'éviction ou de complémentarité, nos variables d'intérêt sont essentiellement composées des différentes taxes payées par les chefs d'entreprises telles que : l'impôt sur les sociétés, l'impôt sur le revenu des personnes physiques, l'impôt sur le bâtiment, l'impôt foncier, le taux d'imposition, la taxe professionnelle et le montant des taxes payées à la création de l'entreprise.

5.2.3.3 Variables de contrôle

Comme variables de contrôle, nous avons retenus ceux généralement évoqués dans la littérature comme : les caractéristiques de l'entreprise (*âge, statut juridique*), le secteur d'activité, les caractéristiques du propriétaire (*sexe, âge, expérience, nationalité, niveau d'éducation*), source de financement et source de motivation à la croissance.

5.3 Résultats de l'étude

Avant de présenter les résultats empiriques, nous allons donner le profil de l'échantillon et les statistiques descriptives de certaines variables d'intérêt pour nos estimations.

5.3.1 Profil des PME de l'échantillon

Nous avons enquêté 301 individus mais seuls 266 ont pu nous donner des informations complètes avec lesquelles nous avons mené nos analyses. Donc la taille de notre échantillon est de 266 individus.

5.3.2 Statistiques descriptives

Les statistiques descriptives sont présentées dans le tableau ci-dessous

Tableau 1 2: Statistiques descriptives

| Nature des ressources financières | <i>Effectif</i> | <i>%</i> | Paiement TVA | <i>Effectif</i> | <i>%</i> |
|---|-----------------|------------|---|-----------------|------------|
| Fonds propres | 217 | 72,6 | Oui | 71 | 23,6 |
| Emprunts auprès d'une institution bancaire | 69 | 23,1 | Non | 230 | 76,4 |
| Actions vendues aux salariés de l'entreprise | 13 | 4,3 | Total | 301 | 100 |
| Total | 299 | 100 | | | |
| Paiement impôt sur les sociétés | | | Paiement taxes professionnelles | | |
| Oui | 266 | 88,4 | Oui | 58 | 19,3 |
| Non | 35 | 11,6 | Non | 243 | 80,7 |
| Total | 301 | 100 | Total | 301 | 100 |
| Paiement taxes annexes | | | Sexe du créateur | | |
| Oui | 39 | 13 | Masculin | 272 | 91,3 |
| Non | 262 | 87 | Féminin | 26 | 8,7 |
| Total | 301 | 100 | Total | 298 | 100 |
| Appréciation de l'effet de la charge fiscale | | | Statut professionnel du créateur | | |
| Très élevé | 230 | 77,4 | Fonctionnaire privé | 108 | 36,1 |
| Moyen | 49 | 16,5 | Fonctionnaire public | 5 | 1,7 |
| Faible | 2 | 0,7 | Particulier | 162 | 54,2 |
| Pas d'effet | 16 | 5,4 | Chômeur | 6 | 2 |
| Total | 297 | 100 | Autres | 18 | 6 |
| Niveau d'instruction | | | Total | 299 | 100 |
| Primaire | 13 | 4,3 | Croissance des effectifs de l'entreprise | | |
| Secondaire | 105 | 35 | Forte croissance (taux > 50%) | 176 | 59,1 |
| Supérieur | 182 | 60,7 | Faible croissance (taux <=50%) | 122 | 40,9 |
| Total | 300 | 100 | total | 298 | 100 |
| Taux d'imposition en pourcentage | | | | | |
| 30 | 29 | 10,9 | | | |
| 32 | 4 | 1,5 | | | |
| 33 | 5 | 1,9 | | | |
| 34 | 1 | 0,4 | | | |
| 35 | 9 | 3,4 | | | |
| 36 | 1 | 0,4 | | | |
| 37 | 144 | 54,1 | | | |
| 38 | 2 | 0,8 | | | |
| 39 | 1 | 0,4 | | | |
| 40 | 70 | 26,3 | | | |
| Total | 266 | 100 | | | |

Source : Construction de l'auteur

Selon les statistiques descriptives, nous constatons que plus de 72% des individus enquêtés financent la création de leur entreprise sur fonds propres contre un peu plus de 23% qui font un emprunt auprès d'une institution financière. Ces statistiques soulèvent un problème de difficulté de financement des PME togolaises. Ce résultat milite en faveur de ceux trouvés par

Lefilleur (2008) qui conclut qu'entre 80 et 90% des PME d'Afrique Subsaharienne connaissent des contraintes de financement importantes.

Concernant les différentes taxes fiscales payées par les PME togolaises, plus de 88% des entreprises paient l'impôt sur les sociétés ; près de 73% paient la TVA ; plus de 19% paient les taxes professionnelles et seulement 13% paient d'autres taxes connexes.

Dans la population enquêtée, on constate également que la majorité des chefs d'entreprises sont des hommes puisque plus de 91% des individus sont de sexe masculin contre seulement près de 9% de femmes.

Les statistiques nous révèlent également que la plupart des créateurs de petites et moyennes entreprises togolaises sont des particuliers (54,2%), suivent des fonctionnaires du privé (36,1%).

Nous nous sommes demandé dans cette étude comment les créateurs percevaient la charge fiscale ? Il ressort des statistiques que sur les 297 individus ayant répondu à cette question, plus de 77% trouve leur charge fiscale très élevée contre 16,5% qui la jugent moyen et seulement 0,7% la trouvent faible.

Nous pouvons aussi noter à partir de ces statistiques que plus de 60% des chefs d'entreprises ont un niveau d'éducation supérieur contre 35% du secondaire et seulement 4,3% qui ont un niveau inférieur ou égal au primaire.

Pour mieux apprécier la croissance des PME, nous avons divisé l'échantillon en deux parties : les PME à forte croissance (*taux de croissance* > 50%) et les PME à faible croissance (<=50%). Les statistiques révèlent que plus de 59% des PME sont à forte croissance contre près de 41% qui sont à faible croissance.

Enfin, on constate que les taux d'imposition varient de 30 à 40% même si la majorité des PME paient un taux de 37% contre un peu plus d'un quart qui paie 40%.

5.3.3 Résultats empiriques des estimations

5.3.3.1 L'homoscédasticité des perturbations

Selon les résultats du test d'hétéroscédasticité de Withe, la probabilité associée est supérieure à 0,05 donc on accepte l'hypothèse nulle d'homoscédasticité des erreurs. Cela nous conduit à retenir la méthode des moindres carrés ordinaires pour nos estimations.

5.3.3.2 Présentation et interprétation des résultats

Pour une meilleure présentation des résultats, nous avons choisi de présenter un modèle de base où le taux de croissance des effectifs de la PME entre l'année de création et décembre 2011 est expliqué uniquement par les variables fiscales (*impôt sur les sociétés, impôt sur les salaires, les taxes professionnels et la taxe sur la valeur ajoutée*). A partir de ce modèle de base, nous avons introduit progressivement les autres variables explicatives une à une pour mieux apprécier leurs différents effets.

En guise de robustesse des résultats, nous avons effectué une régression logistique, sur la variable dépendante en séparant les PME à «*forte croissance*» et les PME à «*faible croissance*». Les principaux résultats sont consignés dans le tableau 1.4 en annexe.

5.3.3.3 Interprétation des résultats

Selon les résultats de nos estimations, nous pouvons conclure que les différentes variables fiscales ont des effets différents sur le taux de croissance des effectifs de la PME togolaises. En effet, l'impôt sur les sociétés et les taxes professionnelles sont nuisibles à la croissance des PME togolaises alors que par contre l'impôt sur les salaires et la taxe sur la valeur ajoutée militent en faveur de leur croissance.

Il faut souligner que les taxes professionnelles sont les taxes fiscales les plus nuisibles à la croissance des PME alors que l'impôt sur les salaires sont les plus participatifs à leur croissance.

Globalement, si on retient les impôts sur les sociétés comme la seule variable d'intérêt fiscale puisque c'est elle qui est plus payée par toutes les PME togolaises (*plus de 88%*), nous pouvons conclure qu'il y a un effet d'éviction entre la fiscalité et la croissance des PME togolaises. Ce résultat soutient ceux des statistiques descriptives qui révèlent que plus de 77% des chefs d'entreprise trouve leur charge fiscale trop élevée. Ces résultats confirment certains déjà mis en évidence dans la littérature comme l'OCDE (2003) dans les pays en développement en l'OCDE (2010) sur la politique fiscale marocaine.

On constate que le financement des PME sur ressources propres contribue à réduire leur croissance de manière plus importante que le financement bancaire. Ce résultat témoigne la difficulté de financement des PME togolaise par le système bancaire puisque près de 73% des chefs d'entreprises financent leurs activités sur fonds propres contre seulement 23% qui ont accès au crédit bancaire.

L'effet des variables de contrôle n'est pas généralement significatif sauf le secteur des services qui affecte négativement et significativement la croissance des PME. Ce résultat nous renseigne que les PME du secteur des services sont plus exposées à une baisse de leur effectif que les autres secteurs. Par contre, le niveau d'éducation, l'expérience en gestion des PME, le statut professionnel, l'âge, le fait d'avoir un partenariat ou pas, le sexe n'ont pas d'effet significatif sur la croissance des PME togolaises.

Enfin, nous pouvons dire que l'hypothèse selon laquelle la fiscalité influence négativement des PME est vérifiée dans le cas de l'économie togolaise.

L'un des objectifs de cette étude est de vérifier l'existence d'une relation en cloche de la courbe de Laffer entre les taxes et la croissance des PME togolaises. Selon les résultats du tableau ci-dessus, nous constatons que malgré que le taux d'imposition effectif et le taux d'imposition effectif au carré ne soient pas significatifs, il y a une présomption d'une relation en U et donc il n'existe pas de relation en cloche de la courbe de Laffer entre taxes et croissance des PME togolaises. Ce résultats peut s'expliquer par le fait la fiscalité est perçue comme un frein à la croissance des PME surtout au cours des premières années de sa création où les PME sont obligées de payer des taxes forfaitaires quelque soit leur résultat économique. Ce fait explique pourquoi beaucoup d'entreprises fonctionnent encore dans l'informel dans le souci d'éviter le paiement des taxes fiscales. Ce résultat est contraire à celui trouvé par Gauthier et Reinikka (2006) dans le cas du Cameroun et de l'Ouganda.

Ainsi, l'hypothèse selon laquelle il existe une relation en cloche de Laffer entre les taxes et la croissance des PME n'est pas vérifiée dans le cas de l'économie togolaise.

Les résultats du modèle logistique en annexes sont pour la plupart concordant avec les résultats présentés plus haut même si ces derniers sont moins significatifs.

6. Conclusion et recommandations de politiques économiques

L'objectif de cette étude est d'évaluer l'effet de la fiscalité sur la croissance des PME togolaises en termes d'effet d'éviction ou de complémentarité. Les tests d'hétéroscédasticité ont conduit à accepter l'hypothèse nulle d'homoscédasticité des erreurs et la méthode des moindres carrés ordinaires a été retenue pour les estimations. De ces résultats, nous pouvons tirer deux enseignements majeurs : d'abord, on peut conclure que la fiscalité a un effet d'éviction sur la croissance des PME togolaises tout comme pour l'OCDE (2003) qui a

aboutit à la même conclusion concernant les pays en développement. Ensuite, ces résultats nous apprennent qu'il n'existe pas de relation en cloche entre les taxes et la croissance des PME telle que prédit par Laffer dans le cadre de l'économie togolaise. Ce dernier résultat peut se justifier par le fait que les entreprises sont soumises à un paiement d'une taxe forfaitaire même en cas de difficulté, ce qui les décourage et donc réduisent leur effectif.

En termes de politiques économiques, nous proposons que le système de la fiscalisation des PME togolaises soit revue à la baisse afin de mieux encourager l'émergence de cette catégorie d'entreprises qui offre un emploi à une bonne partie de la population togolaise. Il serait donc souhaitable qu'on réduise la taxe professionnelle et surtout l'impôt sur les sociétés qui entravent l'émergence des PME au Togo. Cette mesure permettrait d'encourager la croissance surtout des jeunes PME du secteur informel et pourrait amener certaines entreprises du secteur informel à s'immatriculer. En effet, il serait également souhaitable qu'on donne plus de temps aux PME locales pour s'installer avant de commencer par payer les taxes fiscales comme c'est le cas des entreprises de la zone franche.

Références Bibliographiques

- Africappractice, (2005), « Access to finance: profiles of African SMEs », Jetro London.
- Auriol, E., and M. Warlters (2005), "Taxation Base in Developing Countries," *Journal of Public Economics*, 89.
- Baer K., Benon O.P., Toro J.A. (2002), « Improving Large Taxpayers Compliance. A Review of country Experience. », IMF Occasional Paper, 215.
- Banque Mondiale (2010), «Rapport annuel sur la pratique des affaires dans le monde : Doing Business»
- Bassanini, A et S. Scarpetta (2001), « Does human capital matter for growth in OECD countries? Evidence from pooled mean group estimates », *Document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE n° 289*, Paris.
- Beck, T., A., Demirguc-Kunt, and R. Levine, (2005) "SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence," *Journal of Economic Growth*, Vol. 10, Number 3.
- Berry M., (2007), "The Importance of SMEs in the Economy," paper prepared for ITD Conference, Buenos Aires.
- Biggs, T, and M. Shah, (1998), "The Determinants of Enterprise Growth in Sub-Saharan Africa: Evidence from the Regional Program on Enterprise Development," RPED Discussion Paper (Washington: World Bank).
- Bigsten, A. and M. Söderbom, (2006), "What Have we learned from a Decade of Manufacturing Enterprise Surveys in Africa?" *World Bank Research Observer*, Vol, 21, pp. 241-265.
- Bird, R., and S. Wallace, (2003), "Is It Really So Hard to Tax the Hard-to-Tax? The Context and Role of Presumptive Taxes," ITP Paper 0307.
- Bloom, N., R. Sadun et J. van Reenen (2007), « Americans Do I.T. Better: US Multinationals and the Productivity Miracle », NBER Working Papers, no 13085, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Boadway, R. and M. Keen. (2006), "Financing and taxing new firms under asymmetric information," *Finanzarchiv*, Vol. 62.
- Cabral, L., and J. Mata, (2003), "On the Evolution of the Firm Size Distribution," *American Economic Review*, 93.
- Chambas G. (2007), « Quelle stratégie de transition fiscale au sud du sahara? », Actualité africaine.
- Commission Economie et Développement (2008), « Propositions pour favoriser le développement des petites et moyennes entreprises africaines », Haut Conseil de la Coopération Internationale.
- Criscuolo, C. (2006), « Les filiales de sociétés étrangères dans les économies de l'OCDE: Leur poids, leurs performances et leur contribution à la croissance du pays d'accueil », *Revue économique de l'OCDE*, no 41.
- Dannreuther, C., (2007), "EU SME Policy: On the Edge of Governance," *CESifo Forum*, Vol. 8, No.2.
- Davis J. S. et Swenson C. W., (1993), «Experimental evidence on tax incentives and the demand for capital investments», *The Accounting Review* vol 68 n °3, pp 482-514.
- De Rugy, Veronique, (2005), "Are Small Businesses the Engine of Growth?" American Enterprise Institute WP #123.
- Engelschalk, M., (2004), "Creating a favorable environment for small business development in transition countries", in J. Alm, J. Martinez-Vazquez, & S. Wallace (Eds.), *Taxing the hard-to-tax - lessons from theory and practice*. Amsterdam: Elsevier.
- Faulk, D., Jorge Martinez-Vazquez and Sally Wallace, (2006), "Taxing Potential Income: A Second Look at Presumptive taxation," mimeo, Georgia State University.

- FMI (2007), “La fiscalité des Petites et moyennes entreprises” Conférence du Dialogue fiscal international, Buenos-Aires.
- Gauthier, B., and R. Reinnika, (2006), “Shifting Tax Burdens through Exemptions and Evasion: An Empirical Investigation of Uganda,” *Journal of African Economies*, Vol. 15.
- Griffith, R., S. Redding et H. Simpson (2004), « Foreign Ownership and Productivity: New Evidence from the Services Sector and the R&D Lab », CEP Discussion Paper, no 649, Centre for Economic Performance, Londres.
- Keller, W. (2004), « International Technology Diffusion », *Journal of Economic Literature*, vol. 42.
- Lefilleur J. « Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique subsaharienne ? », *Afrique contemporaine*, 2008/3 n° 227, p. 153-174. DOI : 10.3917/afco.227.0153
- Moati P., M. Mazars et L. Pouquet (2006), « Croissance des jeunes entreprises et Territoires », *Revue d'économie industrielle*, No 113
- OCDE (2010), « Stratégie de développement du climat des affaires au Maroc », programme MENA-OCDE pour l'investissement
- OCDE (2008b), Incidence de l'impôt sur l'investissement direct étranger, Synthèse.
- OECD (2005b), “SME and Entrepreneurship Outlook” (Paris: OECD).
- OCDE (2003), Actes de l'Atelier régional sur le renforcement des capacités et le développement du secteur privé en Asie, OCDE et Gouvernement du Cambodge, Phnom Penh, 2-3 décembre, www.oecd.org/dev/cambodia.
- Pagano, P., and F. Schivardi, (2003) “Firm Size Distribution and Growth,” *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 105, Issue 2.
- Terkper, S., (2007), “Some Tax Accounting Issues and Options for SMEs.” *Tax Notes International*, Vol. 45, No. 2.
- Tether, B., (1999), “Small firms, innovation and employment creation in Britain and Europe,” Briefing Paper No 2, Manchester Centre for Research on Innovation and Competition.

Annexes

Annexes A1

Méthodologie d'échantillonnage, collecte et traitement des données

Echantillonnage

La base de sondage utilisée pour cette étude est celle des Petites et Moyennes Entreprises (PME) légalement installées et enregistrées au niveau de la Chambre de Commerce et de l'Industrie du Togo (CCIT). Compte tenu du fait que la plupart des établissements sont du secteur informel, nous avons jugé non pertinent l'utilisation des établissements dans cette base de sondage.

Quelle taille n pour l'échantillon des entreprises ? L'enquête porte sur l'observation d'un petit nombre d'indicateurs concernant la relation qui existe entre la fiscalité et la croissance économique des entreprises. Pour une précision d'estimation donnée et pour une structure de sondage donnée, il faut une taille minimale qui assure la précision retenue. Pour tenir compte du coût unitaire de chaque enquêté et d'autres paramètres, en d'autre terme du budget alloué pour l'enquête, la taille de l'échantillon retenue est 301 entreprises.

Pour avoir un échantillon représentatif, le mode de tirage utilisé est le tirage aléatoire stratifié à deux degrés. Au premier degré, on a des sociétés anonymes et ou unipersonnelles et Sociétés à responsabilité limitée et ou unipersonnelles).

Tableau 1 Echantillon de l'étude

| Forme juridique | Nombre d'entreprises | Proportion | Echantillon |
|-----------------|----------------------|-------------|-------------|
| SARL | 1221 | 68,8% | 207 |
| SARLU | 330 | 18,6% | 56 |
| S.A. | 218 | 12,3% | 37 |
| SAU | 6 | 0,3% | 1 |
| Total | 1775 | 100% | 301 |

Source : Construction de l'auteur

Au deuxième degré c'est-à-dire dans chaque entreprise retenue, deux (2) individus sont enquêtés. Le sous échantillon des entreprises de chacun des domaines d'étude est réparti entre les formes juridiques proportionnellement à la taille. Les tirages des échantillons sont mis en œuvre de façon indépendante d'une forme juridique à l'autre. Le tirage systématique à probabilités égales est utilisé pour constituer des échantillons de chaque forme juridique.

Champ d'enquête

Notre champ d'étude est Lomé qui s'explique par le fait que les 90% des PME enregistrées à la Chambre de Commerce et de l'Industrie du Togo (CCIT) s'y trouvent. Lomé constitue également la plaque tournante des activités économiques ou génératrices de revenu et, donc les erreurs commises sur une telle restriction sont négligeables.

Préparation des questionnaires

L'étude consiste à faire une enquête quantitative avec un questionnaire individuel auprès des entreprises légalement installées à Lomé.

Les questionnaires sont confectionnés selon les objectifs et les besoins spécifiques assignés à l'étude. Ils sont validés par la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FaSEG-UL) lors des séances de travail. Après l'intégration des observations intervenues lors de la formation des agents de collecte et le pré-test, l'équipe de collecte doit avoir le quitus de la FaSEG-UL avant l'administration des questionnaires pour la collecte proprement dite.

Méthode de collecte

Le coordonnateur de l'étude a veillé à ce que les contrôleurs et les agents de collecte soient déployés dans les localités de l'étude un jour avant le début de la collecte. Le lendemain, chaque contrôleur accompagné des agents de collecte étaient sur les sites pour la collecte des données auprès des entreprises.

La collecte des données auprès de ces entreprises a duré une semaine. Il est à noter cependant qu'à la fin de chaque journée une séance de travail présidée par le contrôleur est organisée entre les agents de collecte pour apprécier l'état d'avancement des travaux, les difficultés rencontrées et apporter d'éventuelles approches de solutions pour le bon déroulement des travaux dans les jours à venir.

Au cours de la collecte, le contrôleur est tenu de vérifier l'exhaustivité et la qualité des données au niveau de chaque site avant de quitter la localité.

A la fin de toute la collecte, le contrôleur fait le bilan des activités, et met tous les questionnaires remplis qui sont transmis au Coordonnateur avec un rapport succinct.

Il est recruté 15 agents avertis en matière de collecte des données et de niveau d'instruction acceptable (supérieur ou universitaire) à former parmi lesquels le bureau d'étude retiendra les 2 meilleurs pour contrôler les 10 agents de collecte des données. Les 3 recalés sont sur la liste

d'attente pour qu'en cas de désistement on puisse leur faire appel. Afin de faciliter la collaboration lors des travaux de collecte, tous les agents recrutés recevront la même formation. La formation du personnel de collecte qui a été employé pour l'exécution de l'enquête a débuté aussitôt après le recrutement et a duré 2 jours y compris le jour du pré test. Cette formation a été assurée par les membres de l'équipe technique et les personnes ressources.

Traitement des données

Après la centralisation des données, une équipe est chargée de contrôler systématiquement tous les questionnaires et procéder à la numérotation suivie de la codification. Une fois les questionnaires codifiés, on passe à la saisie des données qui est suivie de l'apurement et de la tabulation (traitement et calcul des indicateurs) qui débouche sur la rédaction du rapport provisoire de l'étude.

Note: Le logiciel de saisie utilisé est le Cs PRO et le SPSS 12.0 pour la tabulation

Annexes A2 : Test d'hétéroscédasticité des résidus

Tableau A1: White Heteroskedasticity Test:

| F-statistic | 1.421889 | Probability | 0.104608 | |
|-----------------------------|-------------|-----------------------|-------------|--------|
| Obs*R-squared | 30.31594 | Probability | 0.110985 | |
| Test Equation: | | | | |
| Dependent Variable: RESID^2 | | | | |
| Method: Least Squares | | | | |
| Date: 06/24/12 Time: 10:05 | | | | |
| Sample: 1 266 | | | | |
| Included observations: 260 | | | | |
| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
| C | -448319.6 | 205684.8 | -2.179643 | 0.0303 |
| TXCROISTAX | -34.92550 | 57.73355 | -0.604943 | 0.5458 |
| TXCROISTAX^2 | -4.552131 | 6.791789 | -0.670240 | 0.5034 |
| TXIMPOEFFFINAL | 34679.00 | 15863.32 | 2.186113 | 0.0298 |
| TXIMPOEFFFINAL^2 | -538.8789 | 250.2972 | -2.152956 | 0.0323 |
| TXIMPOEFFFINAL2 | -221.0683 | 98.15668 | -2.252198 | 0.0252 |
| TXIMPOEFFFINAL2^2 | 0.106735 | 0.046356 | 2.302530 | 0.0222 |
| IMPOSAL | 574.4987 | 411.5586 | 1.395910 | 0.1640 |
| IMPOTAXPROF | -782.4538 | 429.3341 | -1.822482 | 0.0696 |
| IMPOTVA | 1110.257 | 418.4905 | 2.653004 | 0.0085 |
| EDUC | 915.1857 | 2784.167 | 0.328711 | 0.7427 |
| EDUC^2 | -157.7716 | 420.3987 | -0.375291 | 0.7078 |
| FINANCBANK | 34.28077 | 771.0170 | 0.044462 | 0.9646 |
| FINANCFONPR | -402.6882 | 724.6451 | -0.555704 | 0.5789 |
| SECTCCE | -315.3139 | 430.3475 | -0.732696 | 0.4645 |
| SECTIND | -424.2118 | 666.7118 | -0.636275 | 0.5252 |
| SECTSERV | -435.2901 | 443.5599 | -0.981356 | 0.3274 |
| STATPROF | -52.22194 | 318.7072 | -0.163856 | 0.8700 |
| EXPERIENC | -35.29522 | 325.3736 | -0.108476 | 0.9137 |
| AGE | 281.7795 | 316.1071 | 0.891405 | 0.3736 |
| AGE^2 | -4.432172 | 4.516255 | -0.981382 | 0.3274 |
| AGE2^2 | 0.000262 | 0.000251 | 1.041274 | 0.2988 |
| SEXE | 87.65768 | 491.6026 | 0.178310 | 0.8586 |
| R-squared | 0.116600 | Mean dependent var | 264.4274 | |
| Adjusted R-squared | 0.034596 | S.D. dependent var | 2239.569 | |
| S.E. of regression | 2200.488 | Akaike info criterion | 18.31505 | |
| Sum squared resid | 1.15E+09 | Schwarz criterion | 18.63003 | |
| Log likelihood | -2357.956 | F-statistic | 1.421889 | |
| Durbin-Watson stat | 2.040227 | Prob(F-statistic) | 0.104608 | |

Annexes A3: Résultats estimations

Dependent Variable: DEFFECT

Method: Least Squares

Date: 06/24/12 Time: 10:10

Sample: 1 266

Included observations: 266

| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|--------------------|-------------|-----------------------|-------------|----------|
| TXCROISTAX | -0.706812 | 0.352280 | -2.006392 | 0.0459 |
| IMPOSAL | 9.752229 | 2.905876 | 3.356038 | 0.0009 |
| IMPOTAXPROF | -5.561642 | 2.999191 | -1.854381 | 0.0648 |
| IMPOTVA | 2.481322 | 2.870430 | 0.864443 | 0.3881 |
| TXIMPOEFFINAL | -1.268720 | 4.793148 | -0.264695 | 0.7915 |
| TXIMPOEFFINAL2 | 0.034100 | 0.070116 | 0.486344 | 0.6271 |
| C | 5.547517 | 82.26336 | 0.067436 | 0.9463 |
| R-squared | 0.087780 | Mean dependent var | | 6.176692 |
| Adjusted R-squared | 0.066647 | S.D. dependent var | | 17.17531 |
| S.E. of regression | 16.59310 | Akaike info criterion | | 8.481814 |
| Sum squared resid | 71310.71 | Schwarz criterion | | 8.576117 |
| Log likelihood | -1121.081 | F-statistic | | 4.153779 |
| Durbin-Watson stat | 1.985518 | Prob(F-statistic) | | 0.000527 |

Dependent Variable: DEFFECT

Method: Least Squares

Date: 06/24/12 Time: 10:11

Sample: 1 266

Included observations: 266

| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|--------------------|-------------|-----------------------|-------------|----------|
| TXCROISTAX | -0.697340 | 0.353196 | -1.974375 | 0.0494 |
| IMPOSAL | 9.519434 | 2.941450 | 3.236307 | 0.0014 |
| IMPOTAXPROF | -5.320854 | 3.036047 | -1.752560 | 0.0809 |
| IMPOTVA | 2.555787 | 2.877645 | 0.888152 | 0.3753 |
| TXIMPOEFFINAL | -1.574560 | 4.832835 | -0.325805 | 0.7448 |
| TXIMPOEFFINAL2 | 0.038832 | 0.070753 | 0.548838 | 0.5836 |
| EDUC | -0.995938 | 1.839646 | -0.541375 | 0.5887 |
| C | 14.02273 | 83.85022 | 0.167235 | 0.8673 |
| R-squared | 0.088815 | Mean dependent var | | 6.176692 |
| Adjusted R-squared | 0.064093 | S.D. dependent var | | 17.17531 |
| S.E. of regression | 16.61579 | Akaike info criterion | | 8.488198 |
| Sum squared resid | 71229.80 | Schwarz criterion | | 8.595972 |
| Log likelihood | -1120.930 | F-statistic | | 3.592534 |
| Durbin-Watson stat | 1.987220 | Prob(F-statistic) | | 0.001039 |

Dependent Variable: DEFFECT
Method: Least Squares
Date: 06/24/12 Time: 10:12
Sample: 1 266
Included observations: 264

| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|--------------------|-------------|-----------------------|-------------|----------|
| TXCROISTAX | -0.719754 | 0.353816 | -2.034259 | 0.0430 |
| IMPOSAL | 9.351373 | 2.969757 | 3.148869 | 0.0018 |
| IMPOTAXPROF | -5.796450 | 3.056463 | -1.896457 | 0.0590 |
| IMPOTVA | 3.195228 | 2.893689 | 1.104206 | 0.2705 |
| TXIMPOEFFFINAL | -2.285493 | 4.841495 | -0.472063 | 0.6373 |
| TXIMPOEFFFINAL2 | 0.048804 | 0.070863 | 0.688701 | 0.4916 |
| EDUC | -0.914325 | 1.845405 | -0.495460 | 0.6207 |
| FINANCFONPR | -3.750723 | 2.294847 | -1.634411 | 0.1034 |
| C | 28.98968 | 84.14375 | 0.344526 | 0.7307 |
| R-squared | 0.101355 | Mean dependent var | | 6.223485 |
| Adjusted R-squared | 0.073162 | S.D. dependent var | | 17.23201 |
| S.E. of regression | 16.58967 | Akaike info criterion | | 8.488934 |
| Sum squared resid | 70180.39 | Schwarz criterion | | 8.610841 |
| Log likelihood | -1111.539 | F-statistic | | 3.595079 |
| Durbin-Watson stat | 2.017506 | Prob(F-statistic) | | 0.000564 |

Dependent Variable: DEFFECT

Method: Least Squares

Date: 06/24/12 Time: 10:13

Sample: 1 266

Included observations: 264

| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|-----------------|-------------|------------|-------------|--------|
| TXCROISTAX | -0.676427 | 0.356540 | -1.897196 | 0.0589 |
| IMPOSAL | 9.005538 | 2.982451 | 3.019509 | 0.0028 |
| IMPOTAXPROF | -6.013343 | 3.091605 | -1.945056 | 0.0529 |
| IMPOTVA | 3.755283 | 2.937794 | 1.278266 | 0.2023 |
| TXIMPOEFFFINAL | -3.305489 | 4.923709 | -0.671341 | 0.5026 |
| TXIMPOEFFFINAL2 | 0.063660 | 0.072051 | 0.883538 | 0.3778 |
| EDUC | -1.710713 | 1.921321 | -0.890384 | 0.3741 |
| FINANCFONPR | -7.603823 | 5.366156 | -1.416996 | 0.1577 |
| FINANCBANK | -4.570805 | 5.634400 | -0.811232 | 0.4180 |
| SECTCCE | -3.635293 | 3.113704 | -1.167514 | 0.2441 |
| SECTIND | -0.776197 | 4.885354 | -0.158882 | 0.8739 |
| SECTSERV | -5.325356 | 3.247951 | -1.639605 | 0.1023 |
| C | 56.54914 | 86.52265 | 0.653576 | 0.5140 |

| | | | |
|--------------------|-----------|-----------------------|----------|
| R-squared | 0.115214 | Mean dependent var | 6.223485 |
| Adjusted R-squared | 0.072914 | S.D. dependent var | 17.23201 |
| S.E. of regression | 16.59190 | Akaike info criterion | 8.503695 |
| Sum squared resid | 69098.04 | Schwarz criterion | 8.679783 |
| Log likelihood | -1109.488 | F-statistic | 2.723715 |
| Durbin-Watson stat | 2.020930 | Prob(F-statistic) | 0.001755 |

Dependent Variable: DEFFECT

Method: Least Squares

Date: 06/24/12 Time: 10:13

Sample: 1 266

Included observations: 263

| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|--------------------|-------------|-----------------------|-------------|----------|
| TXCROISTAX | -0.656489 | 0.360599 | -1.820553 | 0.0699 |
| IMPOSAL | 8.943751 | 2.995902 | 2.985329 | 0.0031 |
| IMPOTAXPROF | -5.980043 | 3.133912 | -1.908172 | 0.0575 |
| IMPOTVA | 3.927928 | 2.966143 | 1.324254 | 0.1866 |
| TXIMPOEFFFINAL | -2.937148 | 5.022757 | -0.584768 | 0.5592 |
| TXIMPOEFFFINAL2 | 0.058481 | 0.073351 | 0.797282 | 0.4260 |
| EDUC | -1.574675 | 1.999925 | -0.787367 | 0.4318 |
| FINANCFONPR | -7.570551 | 5.384803 | -1.405910 | 0.1610 |
| FINANCBANK | -4.602848 | 5.653971 | -0.814091 | 0.4164 |
| SECTCCE | -3.638627 | 3.128419 | -1.163088 | 0.2459 |
| SECTIND | -0.849506 | 4.906705 | -0.173132 | 0.8627 |
| SECTSERV | -5.382194 | 3.260746 | -1.650602 | 0.1001 |
| STATPROF | -0.882417 | 2.320339 | -0.380296 | 0.7040 |
| C | 49.96020 | 88.49846 | 0.564532 | 0.5729 |
| R-squared | 0.116078 | Mean dependent var | | 6.239544 |
| Adjusted R-squared | 0.069929 | S.D. dependent var | | 17.26289 |
| S.E. of regression | 16.64836 | Akaike info criterion | | 8.514263 |
| Sum squared resid | 69014.81 | Schwarz criterion | | 8.704416 |
| Log likelihood | -1105.626 | F-statistic | | 2.515303 |
| Durbin-Watson stat | 2.029267 | Prob(F-statistic) | | 0.002954 |

Dependent Variable: DEFFECT

Method: Least Squares

Date: 06/24/12 Time: 10:14

Sample: 1 266

Included observations: 263

| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|-----------------|-------------|------------|-------------|--------|
| TXCROISTAX | -0.648829 | 0.363402 | -1.785428 | 0.0754 |
| IMPOSAL | 8.883259 | 3.017507 | 2.943907 | 0.0035 |
| IMPOTAXPROF | -5.941937 | 3.145986 | -1.888736 | 0.0601 |
| IMPOTVA | 4.005855 | 2.998329 | 1.336029 | 0.1828 |
| TXIMPOEFFFINAL | -2.793329 | 5.085626 | -0.549260 | 0.5833 |
| TXIMPOEFFFINAL2 | 0.056023 | 0.074555 | 0.751432 | 0.4531 |
| EDUC | -1.477411 | 2.064251 | -0.715713 | 0.4748 |
| FINANCFONPR | -7.556836 | 5.395683 | -1.400534 | 0.1626 |
| FINANCBANK | -4.535237 | 5.675398 | -0.799105 | 0.4250 |
| SECTCCE | -3.718395 | 3.160753 | -1.176427 | 0.2406 |
| SECTIND | -0.917273 | 4.928333 | -0.186122 | 0.8525 |
| SECTSERV | -5.392239 | 3.267461 | -1.650284 | 0.1002 |
| STATPROF | -0.818423 | 2.347617 | -0.348618 | 0.7277 |
| EXPERIENC | -0.470794 | 2.400407 | -0.196131 | 0.8447 |
| C | 47.87281 | 89.30626 | 0.536052 | 0.5924 |

| | | | |
|--------------------|-----------|-----------------------|----------|
| R-squared | 0.116215 | Mean dependent var | 6.239544 |
| Adjusted R-squared | 0.066324 | S.D. dependent var | 17.26289 |
| S.E. of regression | 16.68060 | Akaike info criterion | 8.521713 |
| Sum squared resid | 69004.11 | Schwarz criterion | 8.725448 |
| Log likelihood | -1105.605 | F-statistic | 2.329367 |
| Durbin-Watson stat | 2.030095 | Prob(F-statistic) | 0.004922 |

Dependent Variable: DEFFECT

Method: Least Squares

Date: 06/24/12 Time: 10:14

Sample: 1 266

Included observations: 260

| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|--------------------|-------------|-----------------------|-------------|----------|
| TXCROISTAX | -0.641280 | 0.380405 | -1.685782 | 0.0931 |
| IMPOSAL | 8.571584 | 3.072516 | 2.789760 | 0.0057 |
| IMPOTAXPROF | -6.092601 | 3.193942 | -1.907549 | 0.0576 |
| IMPOTVA | 4.077284 | 3.048120 | 1.337639 | 0.1823 |
| TXIMPOEFFFINAL | -2.717001 | 5.161125 | -0.526436 | 0.5991 |
| TXIMPOEFFFINAL2 | 0.054606 | 0.075744 | 0.720920 | 0.4717 |
| EDUC | -1.413412 | 2.117000 | -0.667649 | 0.5050 |
| FINANCFONPR | -7.004576 | 5.535360 | -1.265424 | 0.2069 |
| FINANCBANK | -3.702357 | 5.876181 | -0.630062 | 0.5292 |
| SECTCCE | -3.845650 | 3.224825 | -1.192514 | 0.2342 |
| SECTIND | -1.209976 | 4.998884 | -0.242049 | 0.8089 |
| SECTSERV | -5.651554 | 3.348603 | -1.687735 | 0.0927 |
| STATPROF | -0.797613 | 2.406369 | -0.331459 | 0.7406 |
| EXPERIENC | -0.280059 | 2.464688 | -0.113628 | 0.9096 |
| AGE | -0.282140 | 0.775207 | -0.363954 | 0.7162 |
| AGE2 | 0.003277 | 0.007513 | 0.436230 | 0.6631 |
| C | 51.92163 | 92.25382 | 0.562813 | 0.5741 |
| R-squared | 0.117790 | Mean dependent var | | 6.261538 |
| Adjusted R-squared | 0.059702 | S.D. dependent var | | 17.34882 |
| S.E. of regression | 16.82297 | Akaike info criterion | | 8.546517 |
| Sum squared resid | 68772.00 | Schwarz criterion | | 8.779330 |
| Log likelihood | -1094.047 | F-statistic | | 2.027787 |
| Durbin-Watson stat | 2.058753 | Prob(F-statistic) | | 0.012256 |

Dependent Variable: DEFFECT

Method: Least Squares

Date: 06/24/12 Time: 10:30

Sample: 1 266

Included observations: 260

| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|--------------------|-------------|-----------------------|-------------|----------|
| TXCROISTAX | -0.640421 | 0.381013 | -1.680836 | 0.0941 |
| IMPOSAL | 8.608448 | 3.074699 | 2.799769 | 0.0055 |
| IMPOTAXPROF | -5.800067 | 3.210011 | -1.806868 | 0.0720 |
| IMPOTVA | 4.040933 | 3.063953 | 1.318863 | 0.1885 |
| TXIMPOEFFFINAL | -3.727178 | 5.219461 | -0.714093 | 0.4759 |
| TXIMPOEFFFINAL2 | 0.068825 | 0.076543 | 0.899165 | 0.3695 |
| EDUC | -1.227892 | 2.130497 | -0.576341 | 0.5649 |
| FINANCFONPR | -5.776467 | 5.617712 | -1.028260 | 0.3049 |
| FINANCBANK | -3.292162 | 5.887881 | -0.559142 | 0.5766 |
| SECTCCE | -3.657646 | 3.236938 | -1.129971 | 0.2596 |
| SECTIND | -1.252440 | 5.001189 | -0.250428 | 0.8025 |
| SECTSERV | -5.535174 | 3.351467 | -1.651568 | 0.0999 |
| STATPROF | -0.956544 | 2.412225 | -0.396540 | 0.6921 |
| PARTENAIR | 3.275504 | 2.501384 | 1.309477 | 0.1916 |
| EXPERIENC | -0.724746 | 2.495109 | -0.290467 | 0.7717 |
| AGE | -0.351778 | 0.778444 | -0.451900 | 0.6517 |
| AGE2 | 0.003852 | 0.007541 | 0.510852 | 0.6099 |
| SEXE | 0.775657 | 3.684696 | 0.210508 | 0.8334 |
| C | 68.50509 | 93.12342 | 0.735638 | 0.4627 |
| R-squared | 0.124288 | Mean dependent var | | 6.261538 |
| Adjusted R-squared | 0.058882 | S.D. dependent var | | 17.34882 |
| S.E. of regression | 16.83030 | Akaike info criterion | | 8.554508 |
| Sum squared resid | 68265.42 | Schwarz criterion | | 8.814712 |
| Log likelihood | -1093.086 | F-statistic | | 1.900263 |
| Durbin-Watson stat | 2.073950 | Prob(F-statistic) | | 0.016561 |

Annexes A4

Modèle Logistique

Dependent Variable: DEFFECTBIN

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Date: 06/24/12 Time: 22:24

Sample: 1 266

Included observations: 260

Convergence achieved after 8 iterations

Covariance matrix computed using second derivatives

| Variable | Coefficient | Std. Error | z-Statistic | Prob. |
|-----------------------|-------------|-----------------------|-------------|--------|
| TXCROISTAX | -0.052270 | 0.047185 | -1.107772 | 0.2680 |
| IMPOSAL | 0.345265 | 0.396723 | 0.870293 | 0.3841 |
| IMPOTAXPROF | 0.851955 | 0.424203 | 2.008366 | 0.0446 |
| IMPOTVA | -0.775972 | 0.397383 | -1.952703 | 0.0509 |
| TXIMPOEFFFINAL | -0.262068 | 0.653401 | -0.401084 | 0.6884 |
| TXIMPOEFFFINAL2 | 0.004274 | 0.009587 | 0.445805 | 0.6557 |
| EDUC | -0.331051 | 0.273368 | -1.211010 | 0.2259 |
| FINANCFONPR | -0.237195 | 0.724788 | -0.327260 | 0.7435 |
| FINANCBANK | -0.155732 | 0.762298 | -0.204293 | 0.8381 |
| SECTCCE | -0.229064 | 0.415349 | -0.551498 | 0.5813 |
| SECTIND | -0.438224 | 0.621570 | -0.705028 | 0.4808 |
| SECTSERV | -0.281629 | 0.433561 | -0.649571 | 0.5160 |
| STATPROF | -0.094845 | 0.299617 | -0.316554 | 0.7516 |
| PARTENAIR | 0.508817 | 0.318700 | 1.596537 | 0.1104 |
| EXPERIENC | -0.004343 | 0.313522 | -0.013852 | 0.9889 |
| AGE | 0.083628 | 0.097856 | 0.854610 | 0.3928 |
| AGE2 | -0.000716 | 0.000949 | -0.754359 | 0.4506 |
| SEXE | 0.598387 | 0.453561 | 1.319307 | 0.1871 |
| C | 2.786924 | 11.62708 | 0.239692 | 0.8106 |
| Mean dependent var | 0.592308 | S.D. dependent var | 0.492353 | |
| S.E. of regression | 0.492904 | Akaike info criterion | 1.424255 | |
| Sum squared resid | 58.55189 | Schwarz criterion | 1.684458 | |
| Log likelihood | -166.1531 | Hannan-Quinn criter. | 1.528860 | |
| Restr. log likelihood | -175.7620 | Avg. log likelihood | -0.639050 | |
| LR statistic (18 df) | 19.21775 | McFadden R-squared | 0.054670 | |
| Probability(LR stat) | 0.378531 | | | |
| Obs with Dep=0 | 106 | Total obs | 260 | |
| Obs with Dep=1 | 154 | | | |

Tableau 1 3: Présentation des résultats

| Variables | <i>Modèle 1</i> | <i>Modèle 2</i> | <i>Modèle 3</i> | <i>Modèle 4</i> | <i>Modèle 5</i> | <i>Modèle6</i> | <i>Modèle 7</i> | <i>Modèle 8</i> |
|--------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|
| Impot sur les sociétés | -0,707** | -0,697** | -0,720** | -0,676* | -0,656* | -0,649* | -0,641* | -0,640* |
| Impot sur les salaires | 9,752*** | 9,519*** | 9,351*** | 9,006*** | 8,944*** | 8,883** | 8,572*** | 8,608*** |
| Taxe professionnel | -5,562* | -5,321* | -5,796* | -6,013* | -5,980* | -5,942* | -6,093* | -5,800* |
| Taxe sur la valeur ajoutée | 2,481 | 2,556 | 3,195 | 3,755 | 3,928 | 4,006 | 4,077 | 4,041 |
| Taux imposition effectif | -1,269 | -1,575 | -2,285 | -3,305 | -2,937 | -2,793 | -2,717 | -3,727 |
| Taux imposition effectif2 | 0,034 | 0,039 | 0,049 | 0,064 | 0,058 | 0,056 | 0,055 | 0,069 |
| Education | | -0,996 | -0,914 | -1,711 | -1,575 | -1,477 | -1,413 | -1,229 |
| Financement propre | | | -3,751* | -7,604 | -7,571 | -7,557 | -7,005 | -5,776 |
| Financement bancaire | | | | -4,571 | -4,603 | -4,535 | -3,702 | -3,292 |
| Secteur commerce | | | | -3,635 | -3,639 | -3,718 | -3,846 | -3,658 |
| Secteur indus, agricole et forestier | | | | -0,776 | -0,849 | -0,917 | -1,209 | -1,252 |
| Secteur services | | | | -5,325* | -5,382* | -5,392* | -5,652* | -5,535* |
| Statut professionnel | | | | | -0,882 | -0,818 | -0,798 | -0,957 |
| Experience | | | | | | -0,471 | -0,280 | -0,725 |
| Age | | | | | | | -0,282 | -0,352 |
| Age au carré | | | | | | | 0,003 | 0,004 |
| Partenaire | | | | | | | | 3,276 |
| Sexe | | | | | | | | 0,776 |
| Constante | 5,548 | 14,023 | 28,990 | 56,549 | 49,960 | 47,873 | 51,922 | 68,505 |
| | | | | | | | | |
| R ² | 0,088 | 0,089 | 0,101 | 0,115 | 0,116 | 0,116 | 0,118 | 0,124 |
| DW | 1,986 | 1,987 | 2,018 | 2,021 | 2,029 | 2,030 | 2,059 | 2,074 |
| Prob(F) | 0,000 | 0,001 | 0,000 | 0,002 | 0,003 | 0,005 | 0,012 | 0,016 |

Source : Construction de l'auteur