

Les déterminants de la conformité fiscale des startups marocaines : proposition d'un modèle conceptuel intégratif

Determinants of Tax Compliance among Moroccan Startup Founders: An Integrative Conceptual Model

Fouad ZAZRI, (Doctorant)

Laboratoire d'Études et de Recherche en Management Intégré et Intelligence de la Performance (MI2P)

*Faculté pluridisciplinaire de Nador
Université Mohammed Premier Oujda*

Aziz BOUZEGGOU, (Enseignant-Chercheur)

Laboratoire d'Études et de Recherche en Management Intégré et Intelligence de la Performance (MI2P)

*Faculté pluridisciplinaire de Nador
Université Mohammed Premier Oujda*

Adresse de correspondance :	Faculté Pluridisciplinaire de Nador, B.P 300, Selouane, 62700 Nador, Maroc (+212) 5 36 35 89 41 fjn@ump.ac.ma
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude. Ils assument l'entière responsabilité de tout éventuel plagiat, de l'usage de l'intelligence artificielle dans la rédaction, ainsi que des résultats présentés dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	ZAZRI, F., & BOUZEGGOU, A. (2026). Les déterminants de la conformité fiscale des startups marocaines : proposition d'un modèle conceptuel intégratif. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 7(8), 495–511. https://doi.org/10.5281/zenodo.21440719
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 7, Issue 08 (2026)

Les déterminants de la conformité fiscale des startups marocaines : proposition d'un modèle conceptuel intégratif

Résumé :

Si la conformité fiscale est un pilier du développement économique, ses dynamiques restent complexes et singulières lorsqu'elles s'appliquent à l'écosystème des startups. En effet, la littérature actuelle souffre de l'absence d'un modèle intégratif multidimensionnel spécifiquement dédié aux startups dans les économies émergentes, les recherches y demeurant fragmentées ou limitées. Cet article vise à proposer un modèle conceptuel intégratif permettant d'expliquer les déterminants de l'intention et du comportement de conformité fiscale des startups. La recherche repose sur une revue systématique de la littérature mobilisant plusieurs cadres théoriques complémentaires, notamment la Theory of Planned Behavior, la psychologie fiscale, la théorie de l'auto-efficacité, la théorie institutionnelle et le Slippery Slope Framework. L'analyse des travaux antérieurs a permis d'identifier cinq catégories de déterminants : les facteurs individuels et psychologiques, les facteurs organisationnels, les facteurs économiques et financiers, les facteurs socio-environnementaux ainsi que les facteurs institutionnels et réglementaires. Le modèle proposé postule que ces facteurs influencent l'intention de conformité fiscale, laquelle constitue le principal antécédent du comportement effectif de conformité fiscale. Cette recherche contribue à enrichir la littérature sur la fiscalité entrepreneuriale en proposant une approche multidimensionnelle adaptée au contexte des startups marocaines et ouvre la voie à de futures validations empiriques.

Mots clés : Conformité fiscale ; Startups marocaines ; Modèle conceptuel intégratif ; Économies émergentes ; Comportement fiscal.

JEL Classification : D21, D22, D91, K34, H26, H32, M13

Type du papier : Recherche Théorique

Abstract:

While tax compliance is a cornerstone of economic development, its dynamics remain complex and unique within the startup ecosystem. Despite the growing importance of startups in fostering innovation and economic growth, current literature lacks a multidimensional, integrative model tailored to this specific entrepreneurial context, leaving a fragmented and limited understanding of the determinants of tax compliance within emerging economies. This study aims to develop an integrative conceptual model explaining the determinants of startup founders' tax compliance intention and behavior. To achieve this objective, a systematic literature review was conducted, drawing on several complementary theoretical perspectives, including the Theory of Planned Behavior, tax psychology, self-efficacy theory, institutional theory, and the Slippery Slope Framework. The analysis identified five categories of determinants influencing tax compliance: individual and psychological factors, organizational factors, economic and financial factors, socio-environmental factors, and institutional and regulatory factors. The proposed model assumes that these determinants shape tax compliance intention, which subsequently influences actual tax compliance behavior. By integrating multiple theoretical perspectives into a single framework, this study contributes to the literature on entrepreneurial taxation and provides a comprehensive understanding of tax compliance among startups. Furthermore, the proposed model offers a foundation for future empirical investigations in the Moroccan startup ecosystem and other emerging entrepreneurial contexts.

Keywords: Tax compliance; Moroccan startups; Integrative conceptual model; Emerging economies; Tax behavior.

Classification JEL : D21, D22, D91, K34, H26, H32, M13

Paper type : Theoretical Research

1. Introduction

La conformité fiscale constitue un enjeu majeur pour les États en raison de son rôle déterminant dans la mobilisation des ressources publiques et le financement des politiques de développement. Traditionnellement, les travaux sur la conformité fiscale ont été dominés par l'approche économique de la dissuasion, selon laquelle les contribuables arbitrent entre les gains potentiels de la fraude et les risques de contrôle et de sanction (Allingham & Sandmo, 1972). Toutefois, les recherches récentes montrent que les comportements fiscaux ne peuvent être expliqués uniquement par des facteurs économiques. Des dimensions psychologiques, sociales, organisationnelles et institutionnelles jouent également un rôle important dans les décisions de conformité fiscale (Kirchler, 2007 ; Torgler, 2007 ; Kirchler et al., 2008). Parallèlement, les startups occupent aujourd'hui une place centrale dans les stratégies de croissance et d'innovation des économies contemporaines. Le contexte marocain se caractérise par la forte dynamique de son écosystème entrepreneurial, classé 9^e en Afrique selon le classement 2025 de Global Startup Ecosystem Index avec une croissance annuelle dépassant 23%. Cette vitalité est soutenue par des dispositifs comme le Fonds Innov Invest de Tamwilcom. Toutefois, les rapports de la DGI (2020) et du Conseil Économique, Social et Environnemental (CESE) (2019) soulignent la nécessité de renforcer la conformité fiscale et d'élargir l'assiette fiscale. Cependant, contrairement aux entreprises établies, les startups évoluent dans un environnement caractérisé par une forte incertitude, des ressources limitées et des contraintes financières importantes. Ces spécificités peuvent influencer leur capacité à satisfaire leurs obligations fiscales et à développer des comportements de conformité durables. Dans le même temps, les administrations fiscales ont engagé d'importantes réformes visant à moderniser les systèmes fiscaux à travers la digitalisation des procédures, le renforcement des mécanismes de contrôle et l'amélioration de la qualité des services offerts aux contribuables. Si ces évolutions sont susceptibles de favoriser la conformité fiscale, leur impact demeure variable selon les caractéristiques des entreprises et les perceptions de leurs dirigeants. Dès lors, comprendre les déterminants de la conformité fiscale des startups apparaît comme un enjeu à la fois scientifique et managérial.

L'étude de la conformité fiscale a révélé une multitude de déterminants issus de diverses dimensions, notamment économiques, psychologiques, institutionnelles et sociales. Bien que les recherches aient largement exploré ces aspects, elles se sont souvent concentrées sur des contribuables individuels ou des entreprises établies, laissant un vide significatif concernant les startups, en particulier dans des contextes comme celui du Maroc. Cet article vise à combler cette lacune en proposant un modèle conceptuel intégratif qui prend en compte les multiples facteurs influençant l'intention et le comportement de conformité fiscale des startups.

Malgré l'abondance des travaux consacrés à la conformité fiscale, plusieurs limites subsistent dans la littérature. D'une part, la majorité des recherches portent sur les contribuables individuels ou sur les petites et moyennes entreprises traditionnelles. D'autre part, les études consacrées spécifiquement aux startups demeurent limitées, notamment dans les pays émergents. En outre, les modèles existants mobilisent généralement un nombre restreint de variables explicatives et adoptent souvent une perspective théorique unique, ce qui ne permet pas de saisir pleinement la complexité des comportements fiscaux dans un contexte entrepreneurial. Ce manque de profondeur analytique concernant les jeunes entreprises innovantes, particulièrement dans le contexte marocain, crée un vide scientifique qu'il convient de combler pour mieux appréhender les comportements fiscaux dans ces startups.

Dans ce contexte, une question centrale se pose : *Dans quelle mesure les facteurs individuels, organisationnels, économiques, socio-environnementaux et institutionnels permettent-ils d'expliquer l'intention et le comportement de conformité fiscale des startups marocaines ?*

Afin d'opérationnaliser cette problématique, trois sous-questions guident cette recherche : quels sont les déterminants susceptibles d'influencer l'intention de conformité fiscale des startups marocaines ? Quel rôle joue l'intention de conformité fiscale dans l'adoption d'un comportement effectif de conformité fiscale ? Comment ces différents déterminants peuvent-ils être articulés au sein d'un modèle conceptuel intégratif permettant d'expliquer la conformité fiscale volontaire des startups marocaines ?

Pour répondre à ces questions, cet article propose un modèle conceptuel intégratif de la conformité fiscale des startups. S'appuyant sur un cadre théorique pluridisciplinaire, le modèle développé intègre cinq catégories de facteurs explicatifs : les facteurs individuels et psychologiques, les facteurs organisationnels, les facteurs économiques et financiers, les facteurs socio-environnementaux ainsi que les facteurs institutionnels et réglementaires. L'intention de conformité fiscale y est considérée comme un mécanisme central reliant ces déterminants au comportement effectif de conformité fiscale.

Cette recherche apporte trois contributions principales à la littérature. Sur le plan théorique, elle propose un cadre conceptuel intégratif articulant les principaux déterminants individuels, organisationnels, économiques, socio-environnementaux et institutionnels de la conformité fiscale des startups marocaines. Sur le plan méthodologique, elle offre une base conceptuelle susceptible d'orienter de futures recherches empiriques destinées à tester les relations proposées. Enfin, sur le plan managérial, elle fournit un cadre d'analyse pouvant éclairer les décideurs publics et les structures d'accompagnement des startups dans la conception de dispositifs favorisant la conformité fiscale volontaire.

L'article est organisé en cinq sections. La première présente le cadre conceptuel de la recherche. La deuxième expose les fondements théoriques mobilisés. La troisième décrit la méthodologie adoptée. La quatrième développe le modèle conceptuel ainsi que les hypothèses de recherche. Enfin, la cinquième section discute les principaux apports du modèle proposé avant de conclure.

2. Cadre conceptuel

2.1. Le concept de startup : définition et spécificités

Le concept de startup a connu un intérêt croissant au cours des dernières années en raison de son rôle dans l'innovation et la transformation économique. Bien qu'il n'existe pas de définition universellement admise, la startup est généralement considérée comme une jeune entreprise innovante opérant dans un environnement marqué par l'incertitude et recherchant un modèle économique scalable et reproductible (Blank & Dorf, 2012 ; Ries, 2011). Contrairement aux entreprises traditionnelles, les startups se caractérisent par une forte capacité d'innovation, une croissance potentiellement rapide ainsi qu'une dépendance importante aux ressources financières et aux compétences entrepreneuriales de leurs fondateurs.

Dans le contexte marocain, les startups ne font pas l'objet d'une définition juridique autonome et sont généralement assimilées aux petites et moyennes entreprises régies par la loi n° 53-00 formant charte de la petite et moyenne entreprise. Toutefois, le Code Général des Impôts (CGI) de 2020 introduit la catégorie des « jeunes entreprises innovantes ». Ce régime repose sur des critères d'éligibilité précis, il est réservé aux sociétés créées depuis moins de cinq ans, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas cinq millions de dirhams hors TVA et dont les dépenses de recherche et développement représentent au moins 30 % des charges admises en déduction du résultat fiscal.

Dans le contexte marocain, les startups occupent une place de plus en plus importante dans les politiques publiques de promotion de l'innovation, de l'entrepreneuriat et de la transformation numérique. Toutefois, leur jeunesse organisationnelle et leurs ressources souvent limitées peuvent influencer leurs pratiques de gestion et leur capacité à satisfaire leurs obligations fiscales.

2.2. La conformité fiscale : fondements et dimensions

La conformité fiscale désigne le degré auquel un contribuable respecte les lois et les obligations fiscales imposées par l'administration fiscale (Kirchler, 2007). Elle renvoie généralement au respect des obligations déclaratives, au paiement des impôts dus dans les délais prescrits ainsi qu'à la fourniture d'informations exactes et complètes aux autorités fiscales.

Table 1 : Évolution du concept de conformité fiscale : principales définitions retenues dans la littérature

Auteur(s)	Année	Définition	Paradigme théorique	Dimension dominante
Allingham et Sandmo	1972	La conformité fiscale est le résultat d'un arbitrage rationnel entre les bénéfices de la fraude fiscale et les coûts potentiels associés aux contrôles et aux sanctions.	Economique	Risque de contrôle, sanctions, coût-bénéfice
Roth, Scholz et Witte	1989	La conformité fiscale désigne la volonté du contribuable de se conformer aux lois fiscales et de déclarer correctement ses revenus.	Juridique et comportemental	Respect volontaire des obligations fiscales
James et Alley	2002	La conformité fiscale correspond à la capacité et à la volonté des contribuables de respecter les lois fiscales, les règlements et les exigences administratives de l'administration fiscale.	Institutionnel	Respect des lois, exigences administratives et réglementaires
Kirchler	2007	La conformité fiscale renvoie à l'ensemble des comportements visant à respecter les obligations fiscales conformément aux dispositions légales en vigueur.	Psychologique	Morale fiscale, confiance, facteurs psychologiques
Kirchler, Hoelzl et Wahl	2008	La conformité fiscale résulte de l'interaction entre la confiance accordée aux autorités fiscales et le pouvoir exercé par celles-ci.	Intégratif	Confiance institutionnelle, pouvoir coercitif
OECD	2019	La conformité fiscale correspond au respect des obligations déclaratives, de paiement et de communication d'informations imposées par la législation fiscale.	Normatif et institutionnel	Obligations déclaratives, paiement et communication des informations fiscales
Alm	2019	La conformité fiscale représente l'ensemble des comportements adoptés par les contribuables afin de satisfaire volontairement ou sous contrainte leurs obligations fiscales.	Comportemental intégratif	Respect volontaire ou contraint des obligations fiscales

Source : Élaboré par les auteurs à partir de la littérature

La littérature distingue généralement la conformité fiscale volontaire de la conformité fiscale forcée. La conformité volontaire résulte d'une adhésion spontanée aux règles fiscales fondée sur la confiance, les valeurs individuelles ou la perception d'équité du système fiscal. À l'inverse, la conformité forcée découle principalement de la crainte des contrôles, des sanctions ou d'autres mesures coercitives (Kirchler et al., 2008). Cette distinction est d'une importance particulière dans le contexte des startups, qui évoluent dans un environnement caractérisé par une forte incertitude, des ressources limitées et une dépendance aux dispositifs institutionnels

d'accompagnement. Dans ce contexte, les mécanismes de conformité volontaire sont susceptibles de jouer un rôle plus déterminant que la seule logique de dissuasion, en raison de l'influence de la confiance envers l'administration fiscale, de la perception d'équité et du sentiment d'auto-efficacité des dirigeants.

Dans cette recherche, l'accent est mis sur la conformité fiscale volontaire, celle-ci étant considérée comme plus durable et plus favorable à la construction d'une relation de confiance entre les contribuables et l'administration fiscale. Ce choix justifie la mobilisation de variables explicatives relevant des dimensions psychologiques, institutionnelles, organisationnelles et comportementales, en complément des facteurs économiques mobilisés par les approches fondées sur la dissuasion.

Le tableau 1 montre que la conformité fiscale a connu une évolution conceptuelle progressive et ne peut être appréhendée à travers une seule perspective. L'analyse de ces approches révèle une tension conceptuelle marquée par deux paradigmes, d'une part, l'approche économique de la dissuasion (Allingham et Sandmo, 1972) qui réduit la conformité à un arbitrage rationnel fondé sur une logique de dissuasion reposant sur le risque de contrôle et de sanction. D'autre part, Les travaux ultérieurs élargissent progressivement cette conception en intégrant des dimensions psychologiques et institutionnelles en mettant en évidence le rôle de la confiance, de la morale fiscale, des normes sociales, la qualité de la relation entre le contribuable et l'administration fiscale dans l'adoption d'un comportement conforme.

À la lumière de ces définitions, la présente recherche retient une conception multidimensionnelle de la conformité fiscale, conçue comme le degré auquel un contribuable respecte les obligations déclaratives, de paiement et de communication prévues par la réglementation fiscale, que ce respect soit motivé par une adhésion volontaire aux normes fiscales ou par la crainte des mécanismes de contrôle et de sanction. Cette conception constitue le fondement du modèle conceptuel proposé, qui considère la conformité fiscale comme le résultat de l'interaction de facteurs économiques, psychologiques, organisationnels, sociaux et institutionnels.

2.3. L'intention de conformité fiscale

L'intention de conformité fiscale représente la volonté d'un contribuable de respecter ses obligations fiscales. Elle constitue un concept central dans les recherches fondées sur la Theory of Planned Behavior d'Ajzen (1991), selon laquelle l'intention est le principal déterminant du comportement effectif.

Dans le domaine fiscal, l'intention de conformité reflète la disposition psychologique du contribuable à déclarer correctement ses revenus, à payer les impôts dus et à respecter les obligations imposées par la législation fiscale. Plusieurs travaux ont montré que cette intention est influencée par différents facteurs individuels, sociaux, organisationnels et institutionnels (Bobek et al., 2007 ; Kirchler, 2007).

Dans le cadre de cette recherche, l'intention de conformité fiscale est considérée comme une variable médiatrice permettant d'expliquer le passage des différents déterminants de la conformité fiscale vers le comportement effectif de conformité fiscale des startups.

3. Cadre théorique

La conformité fiscale a fait l'objet de nombreux travaux visant à comprendre les mécanismes qui conduisent les contribuables à respecter ou à contourner leurs obligations fiscales. Les recherches menées dans ce domaine ont progressivement évolué d'une vision purement économique vers des approches plus intégratives tenant compte des dimensions psychologiques, sociales, organisationnelles et institutionnelles du comportement fiscal. Dans

le cadre de cette recherche, trois perspectives théoriques principales permettent de comprendre les déterminants de la conformité fiscale des startups.

3.1. Les approches traditionnelles de la conformité fiscale

Les premiers travaux sur la conformité fiscale reposent principalement sur la théorie de la dissuasion développée par Becker (1968). Appliquée au domaine fiscal par Allingham et Sandmo (1972). Selon cette approche, les contribuables effectuent un arbitrage rationnel entre les gains potentiels liés à la fraude fiscale et les risques associés au contrôle et aux sanctions. Toutefois, plusieurs recherches ont montré que cette vision demeure insuffisante pour expliquer la diversité des comportements fiscaux observés dans la réalité (Torgler, 2007).

Les travaux en psychologie fiscale ont ainsi mis en évidence l'importance de facteurs tels que la morale fiscale, la perception d'équité, la confiance institutionnelle et les normes sociales dans l'explication de la conformité fiscale (Kirchler, 2007). Cette évolution a conduit à une compréhension plus globale du comportement fiscal, dans laquelle les motivations intrinsèques des contribuables jouent un rôle aussi important que les mécanismes de contrôle. Des travaux plus récents confirment également que la morale fiscale constitue un déterminant essentiel de la conformité des entreprises, en particulier dans les pays en développement (De la FERIA & Tran, 2026).

3.2. La Theory of Planned Behavior et l'intention de conformité fiscale

Parmi les théories comportementales, la Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991) constitue l'un des cadres les plus mobilisés pour expliquer les comportements intentionnels. Selon cette théorie, le comportement est précédé par une intention qui reflète la volonté de l'individu d'adopter une action donnée. Cette intention est influencée par les attitudes, les normes sociales et le contrôle comportemental perçu.

Dans le domaine fiscal, plusieurs études ont confirmé que l'intention constitue un prédicteur important du comportement de conformité fiscale. Dès lors, l'intention de conformité fiscale apparaît comme un mécanisme central permettant d'expliquer la transition entre les facteurs explicatifs et le comportement fiscal effectif. Cette perspective justifie son positionnement comme variable médiatrice au sein du modèle conceptuel proposé.

3.3. Une approche intégrative adaptée au contexte des startups

Les startups présentent des caractéristiques particulières qui les distinguent des entreprises traditionnelles. Elles évoluent généralement dans un environnement marqué par l'incertitude, des ressources limitées et une forte dépendance aux compétences de leurs fondateurs (Julien, 1997 ; Torrès, 2004). Dans ce contexte, les comportements fiscaux peuvent être influencés simultanément par des facteurs individuels, organisationnels, économiques, sociaux et institutionnels.

Cette recherche s'inscrit ainsi dans une approche intégrative mobilisant plusieurs cadres théoriques complémentaires, notamment la psychologie fiscale (Kirchler, 2007), la théorie de l'auto-efficacité (Bandura, 1997), la théorie institutionnelle (DiMaggio & Powell, 1983) et le Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008). L'articulation de ces perspectives permet de proposer un modèle conceptuel multidimensionnel capable d'expliquer la conformité fiscale des startups à travers l'influence combinée de différents déterminants sur l'intention puis sur le comportement de conformité fiscale.

Les travaux relatifs à la conformité fiscale se sont progressivement enrichis de plusieurs cadres théoriques complémentaires permettant d'expliquer les comportements des contribuables. Bien que ces approches diffèrent quant à leurs postulats et à leurs niveaux d'analyse, elles offrent des perspectives complémentaires pour comprendre les mécanismes à l'origine de la conformité fiscale. Afin de synthétiser les principaux fondements théoriques mobilisés dans cette

recherche, le tableau 2 présente les théories retenues ainsi que leur contribution au développement du modèle conceptuel proposé.

Table 2 : Principaux fondements théoriques mobilisés dans la recherche

Théorie	Auteur(s)	Principaux postulats	Variables concernées
Théorie de la dissuasion	Becker (1968) ; Allingham et Sandmo (1972)	Le contribuable agit selon une logique coût-bénéfice fondée sur le risque de contrôle et de sanction.	Probabilité de contrôle, mesures coercitives
Theory of Planned Behavior	Ajzen (1991)	Le comportement est précédé par l'intention comportementale.	Intention de conformité fiscale
Théorie de l'auto-efficacité	Bandura (1997)	La perception de sa capacité à accomplir une tâche influence l'action.	Auto-efficacité fiscale
Théorie institutionnelle	DiMaggio et Powell (1983)	Les comportements organisationnels sont influencés par l'environnement institutionnel.	Confiance institutionnelle, légitimité fiscale, digitalisation fiscale
Psychologie fiscale	Kirchler (2007)	Les comportements fiscaux dépendent de facteurs psychologiques et sociaux.	Morale fiscale, équité fiscale, normes sociales
Slippery Slope Framework	Kirchler et al. (2008)	La conformité fiscale résulte de l'interaction entre confiance et pouvoir.	Confiance institutionnelle, mesures coercitives, conformité fiscale

Source : Élaboré par les auteurs à partir de la littérature.

Bien que les principaux cadres théoriques apportent des contributions importantes à la compréhension de la conformité fiscale, chacun présente certaines limites. La Theory of Planned Behavior explique efficacement la formation de l'intention comportementale, mais elle rend plus difficilement compte du passage de l'intention au comportement effectif, notamment lorsque des contraintes contextuelles interviennent. De son côté, le Slippery Slope Framework met en évidence le rôle de la confiance envers l'administration fiscale et du pouvoir de contrôle, mais les effets de ces deux dimensions peuvent varier selon les contextes institutionnels et culturels (Kogler et al., 2013). Par ailleurs, la théorie institutionnelle privilégie l'influence de l'environnement organisationnel sur les comportements, sans prendre pleinement en considération les caractéristiques individuelles des décideurs. À l'inverse, la théorie de l'auto-efficacité et la psychologie fiscale accordent une place centrale aux facteurs psychologiques, tout en intégrant plus faiblement les dimensions économiques, réglementaires et institutionnelles. Dans cette perspective, aucune de ces approches ne permet, à elle seule, d'expliquer la complexité de la conformité fiscale des startups.

Le tableau 2 montre que la conformité fiscale est un phénomène multidimensionnel qui ne peut être expliqué par une seule perspective théorique. L'articulation des cadres théoriques repose sur la complémentarité des niveaux d'analyse individuel et institutionnel. Les pressions macro-institutionnelles décrites par DiMaggio et Powell (1983) influencent les perceptions, les normes et les croyances des dirigeants, lesquelles sont susceptibles d'agir sur les déterminants de la Theory of Planned Behavior, notamment l'attitude, les normes subjectives et le contrôle comportemental perçu. Le Slippery Slope Framework complète cette articulation en montrant que la confiance envers l'administration fiscale et la perception de son pouvoir coercitif contribuent à impacter l'intention de conformité fiscale. Ainsi, les facteurs institutionnels, psychologiques et comportementaux sont mobilisés de manière complémentaire dans un modèle conceptuel intégratif permettant d'expliquer la conformité fiscale des startups.

Ainsi, les facteurs institutionnels, psychologiques, organisationnels et comportementaux sont mobilisés de manière complémentaire dans un modèle conceptuel intégratif permettant

d'expliquer la conformité fiscale des startups. Cette complémentarité théorique justifie l'adoption d'une approche intégrative dans le cadre de la présente recherche.

4. Méthodologie de recherche

Cette recherche s'inscrit dans une démarche conceptuelle visant à proposer un modèle intégratif de la conformité fiscale des startups. Afin d'assurer la rigueur scientifique de la construction du modèle proposé, l'étude repose sur une revue de littérature systématique permettant d'identifier, d'analyser et de synthétiser les principaux déterminants de la conformité fiscale mis en évidence par les recherches antérieures.

La revue de littérature a été réalisée conformément aux recommandations formulées par Tranfield, Denyer et Smart (2003) ainsi que Snyder (2019), qui soulignent l'importance d'une démarche structurée dans le développement des modèles conceptuels. Cette approche permet de réduire les biais liés à la sélection des travaux et d'améliorer la transparence du processus de recherche.

La collecte des articles scientifiques a été effectuée à partir de plusieurs bases de données académiques reconnues, notamment Scopus, Web of Science, ScienceDirect, Emerald Insight, SpringerLink et Google Scholar. Les recherches bibliographiques ont été réalisées à l'aide de différentes combinaisons de mots-clés tels que « tax compliance », « tax behaviour », « tax morale », « fiscal compliance », « entrepreneurial behaviour », « startup », « small business taxation », « tax digitalization », « institutional trust » et « Theory of Planned Behavior ».

Les critères d'inclusion retenus concernaient les articles publiés entre 2005 et 2026, rédigés en français ou en anglais, parus dans des revues scientifiques à comité de lecture, les ouvrages académiques de référence ainsi que les rapports institutionnels portant sur la conformité fiscale, le comportement entrepreneurial ou les déterminants de la conformité réglementaire. Les critères d'exclusion comprenaient les publications ne traitant pas directement de ces thématiques, les documents non scientifiques, les doublons ainsi que les travaux dont le texte intégral n'était pas accessible. Au total, 198 documents ont été initialement identifiés. Après suppression des doublons et application des critères de sélection, 116 publications ont été retenues pour une lecture approfondie, dont 84 références ont finalement été mobilisées pour l'élaboration du modèle conceptuel.

L'analyse des travaux sélectionnés a permis d'identifier cinq grandes catégories de facteurs susceptibles d'influencer la conformité fiscale des startups : les facteurs individuels et psychologiques, les facteurs organisationnels, les facteurs économiques et financiers, les facteurs socio-environnementaux ainsi que les facteurs institutionnels et réglementaires. Les relations théoriques entre ces variables ont ensuite été examinées à la lumière des principaux cadres conceptuels mobilisés dans la littérature, notamment la Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991), la théorie de la dissuasion (Allingham & Sandmo, 1972), la psychologie fiscale (Kirchler, 2007), la théorie de l'auto-efficacité (Bandura, 1997), la théorie institutionnelle (DiMaggio & Powell, 1983) ainsi que le Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008).

Sur la base de cette analyse, un modèle conceptuel intégratif a été élaboré afin d'expliquer le comportement de conformité fiscale des startups. Ce modèle postule que l'intention de conformité fiscale joue un rôle médiateur entre les différents déterminants identifiés et le comportement effectif de conformité fiscale. Les hypothèses de recherche proposées découlent directement des enseignements tirés de la littérature et constituent une base théorique susceptible d'être validée empiriquement dans de futures recherches.

Sur le plan épistémologique, cette recherche s'inscrit dans une posture post-positiviste et adopte une démarche hypothético-déductive. Bien que fondée sur une revue systématique de la littérature, elle vise à élaborer un modèle conceptuel intégratif susceptible de faire l'objet d'une validation empirique dans des recherches ultérieures. Ce positionnement se justifie par la

volonté de proposer un cadre théorique structuré permettant de formuler des hypothèses testables sur les déterminants de la conformité fiscale des startups marocaines.

5. Développement du modèle conceptuel et formulation des hypothèses

5.1. Facteurs individuels et psychologiques

Les facteurs individuels et psychologiques occupent une place centrale dans l'explication de la conformité fiscale. Les travaux en psychologie fiscale montrent que les valeurs personnelles, les perceptions individuelles ainsi que les capacités cognitives influencent significativement l'intention des contribuables à respecter leurs obligations fiscales (Kirchler, 2007 ; Torgler, 2007).

L'éthique personnelle constitue un déterminant fondamental de la conformité fiscale. Les individus guidés par des valeurs éthiques fortes sont généralement plus enclins à considérer le paiement de l'impôt comme une responsabilité morale plutôt qu'une simple obligation légale (Bobek & Hatfield, 2003 ; McGee, 2012 ; Torgler, 2007).

H1 : L'éthique personnelle du startupper influence positivement son intention de conformité fiscale.

Selon la théorie de la dissuasion, la perception d'un risque élevé de contrôle fiscal réduit les comportements opportunistes et favorise le respect des obligations fiscales (Allingham & Sandmo, 1972 ; Alm, 1999 ; Slemrod & Yitzhaki, 2002).

H2 : La probabilité perçue de contrôle fiscal influence positivement l'intention de conformité fiscale.

La morale fiscale représente la motivation intrinsèque à payer l'impôt indépendamment des mécanismes de contrôle. Plusieurs études ont démontré son influence positive sur la conformité fiscale volontaire (Kirchler, 2007 ; Torgler, 2007 ; Luttmer & Singhal, 2014 ; Corona, F. 2024).

H3 : La morale fiscale influence positivement l'intention de conformité fiscale.

Les connaissances fiscales permettent aux entrepreneurs de mieux comprendre leurs obligations et de réduire les erreurs involontaires de conformité. Elles favorisent ainsi des attitudes plus positives envers le système fiscal (Eriksen & Fallon, 1996 ; Palil, 2010 ; Saad, 2014).

H4 : Les connaissances fiscales influencent positivement l'intention de conformité fiscale.

La perception d'un système fiscal équitable constitue un facteur déterminant de l'acceptation de l'impôt. Les contribuables qui considèrent le système fiscal comme juste sont davantage disposés à respecter leurs obligations fiscales (Feld & Frey, 2002 ; Wenzel, 2003 ; Wenzel, 2004).

H5 : L'équité fiscale perçue influence positivement l'intention de conformité fiscale.

À l'inverse, la complexité des règles fiscales accroît les coûts de conformité et peut décourager les contribuables, particulièrement les petites structures disposant de ressources limitées (Slemrod, 2007 ; Richardson, 2006 ; Saad, 2014).

H6 : La complexité fiscale perçue influence négativement l'intention de conformité fiscale.

Enfin, la théorie de l'auto-efficacité suggère que les individus qui se sentent capables d'accomplir une tâche donnée développent une plus forte intention de réaliser cette tâche (Bandura, 1997). Dans le domaine fiscal, une forte auto-efficacité favorise ainsi la conformité volontaire (Ajzen, 1991 ; Bandura, 1997 ; Bobek et al., 2007).

H7 : L'auto-efficacité fiscale influence positivement l'intention de conformité fiscale.

5.2. Facteurs organisationnels

Les caractéristiques organisationnelles des startups peuvent également influencer leurs comportements fiscaux. Une meilleure structuration des pratiques de gestion favorise généralement le respect des obligations réglementaires et fiscales (Julien, 1997 ; Torrès, 2004).

La normalisation comptable contribue à améliorer la qualité de l'information financière et facilite le respect des exigences fiscales (Hanlon & Heitzman, 2010 ; Armstrong et al., 2015).

H8 : *La normalisation comptable influence positivement l'intention de conformité fiscale.*

La formalisation interne des procédures réduit les risques d'erreurs et favorise une meilleure maîtrise des obligations administratives et fiscales (Julien, 1997 ; Torrès, 2004 ; Becker et al., 2018).

H9 : *La formalisation interne influence positivement l'intention de conformité fiscale.*

À mesure que la startup atteint un stade de développement plus avancé, ses mécanismes de gestion deviennent plus structurés, ce qui favorise le respect des obligations fiscales (Churchill & Lewis, 1983 ; Storey, 1994).

H10 : *Le stade de développement de la startup influence positivement l'intention de conformité fiscale.*

Le recours à des conseillers fiscaux permet aux entrepreneurs de mieux comprendre la réglementation et de réduire l'incertitude fiscale (Frecknall-Hughes, 2004 ; Marshall et al., 2012).

H11 : *Le recours au conseil fiscal influence positivement l'intention de conformité fiscale.*

5.3. Facteurs économiques et financiers

Les startups sont fréquemment confrontées à des contraintes financières susceptibles d'influencer leurs comportements fiscaux. Les difficultés d'accès aux ressources financières peuvent réduire leur capacité à respecter certaines obligations réglementaires (Beck et al., 2014 ; Carpenter & Petersen, 2002).

H12 : *Les contraintes financières influencent négativement l'intention de conformité fiscale.*

Par ailleurs, lorsque la charge fiscale est perçue comme excessive, les contribuables peuvent développer une attitude moins favorable à l'égard du système fiscal (Richardson, 2006 ; Kirchler, 2007).

H13 : *La charge fiscale perçue influence négativement l'intention de conformité fiscale.*

5.4. Facteurs socio-environnementaux

Les comportements fiscaux sont également influencés par l'environnement social. Selon la Theory of Planned Behavior, les normes sociales jouent un rôle important dans la formation des intentions comportementales (Ajzen, 1991 ; Bobek et al., 2013).

H14 : *Les normes sociales influencent positivement l'intention de conformité fiscale.*

La réputation entrepreneuriale constitue également un actif stratégique pour les startups. Les entrepreneurs soucieux de préserver leur crédibilité sont davantage enclins à adopter des comportements conformes (Fombrun, 1996 ; Deephouse & Carter, 2005).

H15 : *La réputation entrepreneuriale influence positivement l'intention de conformité fiscale.*

5.5. Facteurs institutionnels et réglementaires

La confiance envers les institutions publiques favorise la coopération volontaire des contribuables et renforce leur engagement envers le système fiscal (Feld & Frey, 2007 ; Tyler, 2006 ; Kirchler et al., 2008).

H16 : *La confiance institutionnelle influence positivement l'intention de conformité fiscale.*

La légitimité perçue du système fiscal contribue également à renforcer la conformité volontaire (Tyler, 2006 ; Murphy, 2004 ; Wenzel, 2004).

H17 : *La légitimité fiscale perçue influence positivement l'intention de conformité fiscale.*

Les mesures coercitives mises en œuvre par l'administration fiscale constituent un levier traditionnel de la conformité fiscale (Allingham & Sandmo, 1972 ; Alm, 2019 ; Kirchler et al., 2008).

H18 : *Les mesures coercitives influencent positivement l'intention de conformité fiscale.*

Enfin, la digitalisation fiscale améliore l'accessibilité des services fiscaux, réduit les coûts de conformité et renforce la transparence des procédures administratives (OECD, 2019 ; Okello, 2014 ; Night & Bananuka, 2020).

H19 : La digitalisation fiscale influence positivement l'intention de conformité fiscale.

5.6. Intention et comportement de conformité fiscale

La Theory of Planned Behavior postule que l'intention constitue le principal antécédent du comportement effectif (Ajzen, 1991). Cette relation a été confirmée dans plusieurs recherches consacrées à la conformité fiscale (Bobek et al., 2007 ; Fishbein & Ajzen, 2010).

H20 : L'intention de conformité fiscale influence positivement le comportement de conformité fiscale.

Le développement théorique réalisé dans les sections précédentes a permis de formuler un ensemble d'hypothèses relatives aux déterminants de l'intention de conformité fiscale et de son influence sur le comportement effectif de conformité fiscale. Le tableau 3 présente une synthèse des relations hypothétiques constituant le modèle conceptuel proposé.

Table 3 : Synthèse des hypothèses de recherche

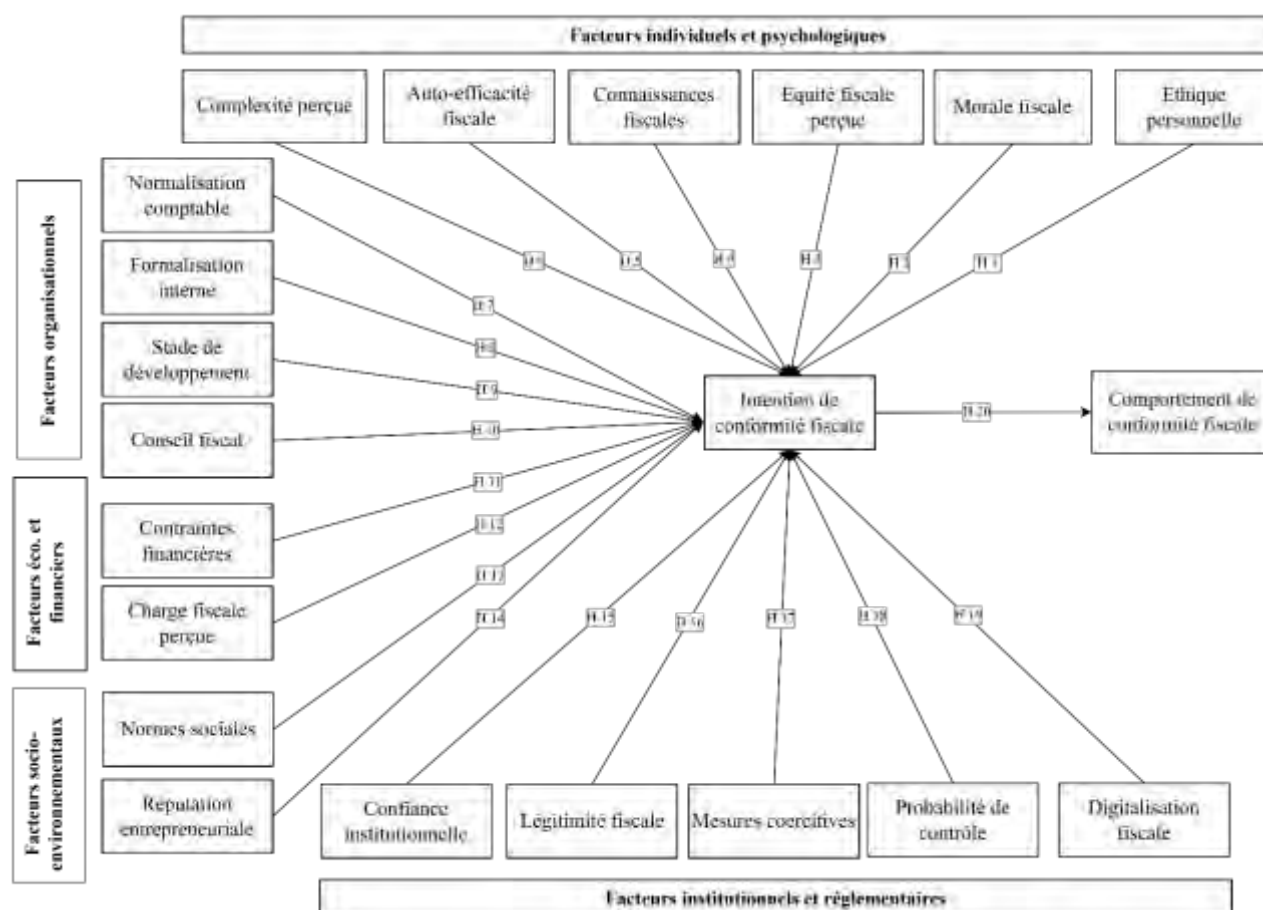
Catégorie	Hypothèse	Formulation de l'hypothèse
Facteurs individuels et psychologiques	H1	L'éthique personnelle du startupper influence positivement son intention de conformité fiscale.
	H2	La probabilité perçue de contrôle fiscal influence positivement l'intention de conformité fiscale.
	H3	La morale fiscale influence positivement l'intention de conformité fiscale.
	H4	Les connaissances fiscales influencent positivement l'intention de conformité fiscale.
	H5	L'équité fiscale perçue influence positivement l'intention de conformité fiscale.
	H6	La complexité fiscale perçue influence négativement l'intention de conformité fiscale.
	H7	L'auto-efficacité fiscale influence positivement l'intention de conformité fiscale.
Facteurs organisationnels	H8	La normalisation comptable influence positivement l'intention de conformité fiscale.
	H9	La formalisation interne influence positivement l'intention de conformité fiscale.
	H10	Le stade de développement de la startup influence positivement l'intention de conformité fiscale.
	H11	Le recours au conseil fiscal influence positivement l'intention de conformité fiscale.
Facteurs économiques et financiers	H12	Les contraintes financières influencent négativement l'intention de conformité fiscale.
	H13	La charge fiscale perçue influence négativement l'intention de conformité fiscale.
Facteurs socio-environnementaux	H14	Les normes sociales influencent positivement l'intention de conformité fiscale.
	H15	La réputation entrepreneuriale influence positivement l'intention de conformité fiscale.
Facteurs institutionnels et réglementaires	H16	La confiance institutionnelle influence positivement l'intention de conformité fiscale.

	H17	La légitimité fiscale perçue influence positivement l'intention de conformité fiscale.
	H18	Les mesures coercitives influencent positivement l'intention de conformité fiscale.
	H19	La digitalisation fiscale influence positivement l'intention de conformité fiscale.
Intention et comportement de conformité fiscale	H20	L'intention de conformité fiscale influence positivement le comportement de conformité fiscale.

Source : Élaboré par les auteurs à partir de la littérature

Le tableau 3 récapitule l'ensemble des hypothèses formulées dans le cadre de cette recherche. Il met en évidence la diversité des déterminants susceptibles d'influencer l'intention de conformité fiscale des startups ainsi que le rôle central attribué à cette dernière dans l'explication du comportement effectif de conformité fiscale. L'ensemble de ces relations est intégré dans le modèle conceptuel présenté dans la figure 1

Figure 1 : Modèle conceptuel proposé



Source : Élaboré par les auteurs à partir de la littérature.

Bien que le modèle proposé privilégie l'analyse des effets directs des différentes variables explicatives sur l'intention de conformité fiscale, certaines variables peuvent entretenir des relations conceptuelles. Par exemple, la morale fiscale est susceptible d'être influencée par la perception de l'équité fiscale, tandis que la confiance institutionnelle peut renforcer l'effet des facteurs psychologiques sur l'intention de conformité. Toutefois, afin de préserver la lisibilité et la parcimonie du modèle conceptuel, ces relations potentielles ne sont pas intégrées et pourront faire l'objet de recherches empiriques futures.

6. Discussion

6.1. Apports théoriques du modèle conceptuel proposé

Cette recherche contribue à la littérature sur la conformité fiscale en proposant un modèle conceptuel intégratif spécifiquement adapté au contexte des startups. Alors que la majorité des travaux existants se concentrent sur les contribuables individuels ou sur les PME traditionnelles, cette étude s'intéresse à une catégorie particulière d'entreprises caractérisée par une forte dynamique d'innovation, une croissance rapide et des contraintes organisationnelles spécifiques. En ce sens, le modèle proposé permet d'élargir le champ d'application des théories de la conformité fiscale à un contexte entrepreneurial encore relativement peu exploré.

L'un des principaux apports théoriques de cette recherche réside dans l'intégration de plusieurs courants théoriques complémentaires au sein d'un cadre unique. En effet, la théorie de la dissuasion (Allingham & Sandmo, 1972), la Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991), la psychologie fiscale (Kirchler, 2007), la théorie de l'auto-efficacité (Bandura, 1997), la théorie institutionnelle (DiMaggio & Powell, 1983) ainsi que le Slippery Slope Framework (Kirchler et al., 2008) sont mobilisés conjointement afin d'expliquer les mécanismes conduisant à la conformité fiscale. Cette approche permet de dépasser les limites des modèles traditionnels qui privilégient généralement une seule perspective théorique.

Par ailleurs, le modèle proposé met en évidence la nature multidimensionnelle de la conformité fiscale. Les résultats de la revue de littérature montrent que le comportement fiscal des startupers ne peut être expliqué uniquement par les mécanismes de contrôle ou les considérations économiques. Il dépend également des valeurs personnelles des entrepreneurs, de leurs connaissances fiscales, de leurs capacités organisationnelles, de leur environnement social ainsi que de leurs relations avec les institutions publiques. Cette vision systémique permet d'offrir une compréhension plus complète du phénomène étudié.

6.2. Le rôle central de l'intention de conformité fiscale

Une contribution importante de cette recherche concerne le positionnement de l'intention de conformité fiscale comme variable médiatrice centrale du modèle. Conformément aux postulats de la Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991), l'intention constitue le principal prédicteur du comportement effectif. Dans cette perspective, les différents facteurs individuels, organisationnels, économiques, sociaux et institutionnels n'agissent pas directement sur le comportement fiscal, mais influencent d'abord la volonté des startupers de respecter leurs obligations fiscales.

Ce choix théorique permet d'expliquer plus finement le processus conduisant à la conformité fiscale. En effet, deux entrepreneurs confrontés aux mêmes contraintes fiscales peuvent adopter des comportements différents en fonction de leurs perceptions, de leurs croyances et de leurs intentions. L'intégration de cette variable médiatrice contribue ainsi à renforcer la cohérence théorique du modèle proposé et à mieux comprendre les mécanismes psychologiques sous-jacents au comportement fiscal.

6.3. Les spécificités de la conformité fiscale dans les startups

Les startups présentent plusieurs caractéristiques qui justifient le développement d'un modèle spécifique de conformité fiscale. Contrairement aux entreprises matures, elles évoluent généralement dans un environnement marqué par l'incertitude, l'innovation et la limitation des ressources financières. Leurs structures organisationnelles sont souvent peu formalisées et les décisions stratégiques reposent fortement sur les dirigeants-fondateurs.

Dans ce contexte, certains facteurs apparaissent particulièrement déterminants. Les connaissances fiscales, l'auto-efficacité du dirigeant, le recours au conseil fiscal ainsi que les contraintes financières peuvent exercer une influence plus importante que dans les entreprises

traditionnelles. De même, les mécanismes de digitalisation fiscale sont susceptibles de jouer un rôle essentiel dans la réduction des coûts administratifs et dans l'amélioration de la conformité volontaire.

Ainsi, le modèle proposé permet de tenir compte des spécificités entrepreneuriales propres aux startups tout en intégrant les principaux déterminants identifiés dans la littérature fiscale.

7. Conclusion

La conformité fiscale constitue un enjeu majeur tant pour les pouvoirs publics que pour les entreprises, en particulier dans le contexte des startups qui jouent un rôle croissant dans la dynamique économique et l'innovation. Malgré l'abondance des recherches consacrées à la conformité fiscale, les travaux portant spécifiquement sur les startups demeurent encore limités, notamment dans les économies émergentes. Cette situation justifie la nécessité de développer des cadres d'analyse adaptés aux spécificités de ces organisations.

Dans cette perspective, cette recherche avait pour objectif de proposer un modèle conceptuel intégratif permettant d'expliquer le comportement de conformité fiscale des startups. À partir d'une revue systématique de la littérature, l'étude a permis d'identifier cinq catégories de déterminants susceptibles d'influencer l'intention de conformité fiscale, à savoir les facteurs individuels et psychologiques, les facteurs organisationnels, les facteurs économiques et financiers, les facteurs socio-environnementaux ainsi que les facteurs institutionnels et réglementaires. Le modèle proposé repose sur l'hypothèse selon laquelle l'intention de conformité fiscale constitue un mécanisme central reliant ces différents déterminants au comportement effectif de conformité fiscale.

L'une des principales contributions de cette recherche réside dans l'intégration de plusieurs perspectives théoriques complémentaires au sein d'un cadre conceptuel unique. En mobilisant notamment la Theory of Planned Behavior, la psychologie fiscale, la théorie de l'auto-efficacité, la théorie institutionnelle ainsi que le Slippery Slope Framework, cette étude offre une compréhension plus globale du phénomène de conformité fiscale dans le contexte entrepreneurial. Elle contribue ainsi à enrichir la littérature existante en proposant une approche multidimensionnelle adaptée aux réalités des startups. Sur le plan pratique, le modèle développé met en évidence plusieurs leviers susceptibles de favoriser la conformité fiscale des startups. Il souligne notamment l'importance du renforcement des connaissances fiscales, de l'amélioration de la confiance institutionnelle, de la simplification des procédures administratives, du développement de la digitalisation fiscale ainsi que de l'accompagnement des entrepreneurs par des dispositifs de conseil adaptés. Ces éléments peuvent constituer des pistes d'action pertinentes pour les administrations fiscales, les structures d'accompagnement entrepreneurial et les startups elles-mêmes.

Toutefois, cette recherche présente certaines limites inhérentes à sa nature conceptuelle. Le modèle proposé repose exclusivement sur les enseignements de la littérature et n'a pas encore fait l'objet d'une validation empirique. Dès lors, les relations hypothétiques formulées devront être testées auprès d'un échantillon de startups afin d'évaluer leur validité et leur portée explicative. Par ailleurs, le modèle proposé est spécifiquement développé dans le contexte des startups marocaines. Sa généralisation à d'autres contextes entrepreneuriaux ou nationaux devra donc être appréciée avec prudence et faire l'objet de validations complémentaires. À cet égard, de futures recherches pourraient mobiliser une approche quantitative fondée sur la modélisation par équations structurelles afin de valider le modèle proposé dans le contexte marocain et, éventuellement, dans d'autres contextes entrepreneuriaux. De telles investigations permettraient de mieux comprendre les mécanismes sous-jacents à la conformité fiscale et de contribuer au développement de politiques publiques favorisant une conformité fiscale durable et volontaire. Elles pourraient également examiner le rôle de variables médiatrices ou modératrices dans les

relations proposées, réaliser des études comparatives entre différents contextes nationaux ou sectoriels, ainsi que mobiliser des approches longitudinales afin d'analyser l'évolution du comportement de conformité fiscale des startups dans le temps.

Références :

- (1). Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- (2). Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3–4), 323–338.
- (3). Alm, J. (2019). What motivates tax compliance? *Journal of Economic Surveys*, 33(2), 353–388.
- (4). Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. W.H. Freeman.
- (5). Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2005). Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter? *The Journal of Finance*, 60(1), 137–177.
- (6). Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, 76(2), 169–217.
- (7). Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. K&S Ranch.
- (8). Bobek, D. D., & Hatfield, R. C. (2003). An investigation of the theory of planned behavior and the role of moral obligation in tax compliance. *Behavioral Research in Accounting*, 15(1), 13–38.
- (9). Bobek, D. D., Hageman, A. M., & Kelliher, C. F. (2013). Analyzing the role of social norms in tax compliance behavior. *Journal of Business Ethics*, 115(3), 451–468.
- (10). Bobek, D. D., Roberts, R. W., & Sweeney, J. T. (2007). The social norms of tax compliance: Evidence from Australia, Singapore, and the United States. *Journal of Business Ethics*, 74(1), 49–64.
- (11). Carpenter, R. E., & Petersen, B. C. (2002). Is the growth of small firms constrained by internal finance? *The Review of Economics and Statistics*, 84(2), 298–309.
- (12). Churchill, N. C., & Lewis, V. L. (1983). The five stages of small business growth. *Harvard Business Review*, 61(3), 30–50.
- (13). Corona, F. J. F. (2024). Tax morale: A global scoping review from the cultural approach to economics. *International Review of Economics*, 71, 343–365.
- (14). Deephouse, D. L., & Carter, S. M. (2005). An examination of differences between organizational legitimacy and organizational reputation. *Journal of Management Studies*, 42(2), 329–360.
- (15). De la Feria, R., & Tran, T. A. (2026). (Dis)obeying the law: Corporate tax morale in developing countries. *Journal of Law and Society*, 53(1), 51–74.
- (16). DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147–160.
- (17). Eriksen, K., & Fallan, L. (1996). Tax knowledge and attitudes towards taxation: A report on a quasi-experiment. *Journal of Economic Psychology*, 17(3), 387–402.
- (18). Feld, L. P., & Frey, B. S. (2002). Trust breeds trust: How taxpayers are treated. *Economics of Governance*, 3(2), 87–99.
- (19). Feld, L. P., & Frey, B. S. (2007). Tax compliance as the result of a psychological tax contract: The role of incentives and responsive regulation. *Law & Policy*, 29(1), 102–120.
- (20). Fishbein, M., & Ajzen, I. (2010). *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*. Psychology Press.

- (21). Fombrun, C. J. (1996). *Reputation: Realizing value from the corporate image*. Harvard Business School Press.
- (22). Frecknall-Hughes, J. (2004). The theory, principles and management of taxation: An introduction. *Routledge*.
- (23). Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 127–178.
- (24). Julien, P. A. (1997). *Les PME : bilan et perspectives* (2e éd.). Economica.
- (25). Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behaviour*. Cambridge University Press.
- (26). Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The “slippery slope” framework. *Journal of Economic Psychology*, 29(2), 210–225.
- (27). Luttmer, E. F. P., & Singhal, M. (2014). Tax morale. *Journal of Economic Perspectives*, 28(4), 149–168.
- (28). Marshall, R., Smith, M., & Armstrong, R. (2012). The impact of tax advisors on taxpayer compliance. *Australian Tax Forum*, 27(3), 487–512.
- (29). McGee, R. W. (2012). *The ethics of tax evasion: Perspectives in theory and practice*. Springer.
- (30). Murphy, K. (2004). The role of trust in nurturing compliance: A study of accused tax avoiders. *Law and Human Behavior*, 28(2), 187–209.
- (31). Night, S., & Bananuka, J. (2020). The mediating role of adoption of an electronic tax system in the relationship between attitude towards electronic tax systems and tax compliance. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 25(49), 73–88.
- (32). OECD. (2019). *Tax administration 2019: Comparative information on OECD and other advanced and emerging economies*. OECD Publishing.
- (33). Okello, P. A. (2014). Managing income tax compliance through self-assessment. *Journal of Business and Management*, 16(12), 33–46.
- (34). Palil, M. R. (2010). Tax knowledge and tax compliance determinants in self-assessment system in Malaysia. *Doctoral Dissertation*, University of Birmingham.
- (35). Richardson, G. (2006). Determinants of tax evasion: A cross-country investigation. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 15(2), 150–169.
- (36). Ries, E. (2011). *The lean startup*. Crown Business.
- (37). Saad, N. (2014). Tax knowledge, tax complexity and tax compliance: Taxpayers’ view. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 109, 1069–1075.
- (38). Slemrod, J. (2007). Cheating ourselves: The economics of tax evasion. *Journal of Economic Perspectives*, 21(1), 25–48.
- (39). Slemrod, J., & Yitzhaki, S. (2002). Tax avoidance, evasion, and administration. In A. J. Auerbach & M. Feldstein (Eds.), *Handbook of Public Economics* (Vol. 3, pp. 1423–1470). Elsevier.
- (40). Storey, D. J. (1994). *Understanding the small business sector*. Routledge.
- (41). Torgler, B. (2007). *Tax compliance and tax morale: A theoretical and empirical analysis*. Edward Elgar Publishing.
- (42). Torrès, O. (2004). *Les PME*. Flammarion.
- (43). Tyler, T. R. (2006). *Why people obey the law* (2nd ed.). Princeton University Press.
- (44). Wenzel, M. (2003). Tax compliance and the psychology of justice: Mapping the field. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing democracy: Understanding tax avoidance and evasion* (pp. 41–69). Ashgate.
- (45). Wenzel, M. (2004). An analysis of norm processes in tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 25(2), 213–228.