

**LA DIFFUSION VOLONTAIRE DE L'INFORMATION COMPTABLE :
UNE RECONSTITUTION THÉORIQUE À PARTIR DES RELATIONS
B2B DANS LES ÉCONOMIES ÉMERGENTES**

**VOLUNTARY DISCLOSURE OF ACCOUNTING INFORMATION : A
THEORETICAL RECONSTRUCTION BASED ON B2B
RELATIONSHIPS IN EMERGING ECONOMIES**

Solange MAYEGLE NGO NGUIDJOL

Enseignante-Chercheure

Institut Universitaire de Technologie, Université de Douala (Cameroun)

Laboratoire de Management et Économie Appliquée (LAMEA)

Junior NGUOTI BIHINA

Doctorant en comptabilité, audit et contrôle

Faculté des Sciences économiques et Gestion Appliquée, Université de Douala (Cameroun)

Laboratoire d'Économie et de Management Appliqué (LEMA)

Date de soumission : 03/08/2026

Date d'acceptation : 20/09/2026

Pour citer cet article :

MAYEGLE NGO NGUIDJOL S. & . NGUOTI BIHINA J. (2026), « La diffusion volontaire de l'information comptable : une reconstitution théorique à partir des relations b2b dans les économies émergentes », Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit, volume 10 : numéro 3, pp. 448-477.

Résumé

La littérature en comptabilité financière associe encore largement la diffusion volontaire à une communication publique destinée aux investisseurs des marchés de capitaux. Cette recherche, éclairée par la théorie du signal et complétée par une lecture en termes de confiance interorganisationnelle, examine une configuration différente ; la circulation privée et sélective de l'information comptable dans une relation B2B. Elle repose sur une observation participante de 35 mois dans une entreprise camerounaise d'importation pharmaceutique. Sur le plan empirique, l'étude met en évidence, dans le cas étudié, que l'entreprise ne rend pas ses états financiers publics mais prépare un reporting confidentiel à l'intention d'un assureur-crédit international ; celui-ci le vérifie, le confronte à d'autres sources et en tire un score de solvabilité que les fournisseurs étrangers consultent pour fixer leurs conditions de crédit. Sur le plan théorique, elle propose le concept de diffusion volontaire privée intermédiée et formule quatre propositions analytiques à éprouver dans d'autres contextes. Elle indique enfin que, hors des marchés financiers, la transparence comptable peut servir à construire la confiance et à accéder au financement commercial, tout en créant des incitations à ajuster l'information transmise là où la vérification est faible.

Mots-clés : Diffusion volontaire ; Information comptable ; Assureur-crédit ; Crédit fournisseur ; Relations B2B.

Abstract

Financial accounting literature still largely associates voluntary disclosure with public communication directed at capital-market investors. Drawing on signaling theory and complemented by an interorganizational trust perspective, this study examines a different configuration: the private and selective circulation of accounting information within a B2B relationship. It rests on 35 months of participant observation in a Cameroonian pharmaceutical import company, complemented, for triangulation purposes. Empirically, the study shows, in the case examined, that the firm does not publish its financial statements but prepares confidential reporting for an international credit insurer, which verifies the information, cross-checks it against other sources and derives a credit score that foreign suppliers consult when setting trade-credit conditions. Theoretically, it proposes the concept of Intermediated Private Voluntary Disclosure and formulates four analytical propositions to be tested in other settings. Finally, it suggests that, outside capital markets, accounting transparency can help build trust and secure trade financing, while creating incentives to adjust the information transmitted where verification is weak.

Keywords: Voluntary disclosure; Accounting information; Credit insurer; Trade credit; B2B relationships.

Introduction

Depuis les travaux de Grossman (1981), Milgrom (1981), Verrecchia (1983) et Dye (1985), la diffusion volontaire de l'information comptable occupe une place durable en comptabilité financière, comme le montrent les synthèses de Healy et Palepu (2001) et de Beyer et al. (2010). Elle y est le plus souvent décrite comme une décision stratégique des dirigeants, qui choisissent de communiquer des informations supplémentaires pour réduire l'asymétrie d'information et faciliter l'évaluation de l'entreprise par les investisseurs et les créanciers (Diamond et Verrecchia, 1991 ; Core, 2001). Les recherches se sont donc concentrées sur les sociétés cotées, les rapports annuels, les communiqués financiers, les échanges avec les analystes et, plus récemment, l'information extra-financière (Christensen et al., 2021).

Ce tableau n'est pas uniforme. Une partie des travaux relie la qualité de l'information volontaire au coût du capital propre (Botosan, 1997) ou à celui de la dette (Sengupta, 1998), tandis que les approches par les parties prenantes et par la légitimité ont élargi le cercle des destinataires (Gray et al., 1995 ; Suchman, 1995 ; Deegan, 2002). Quelques recherches, moins nombreuses, s'intéressent à des entreprises non cotées et montrent qu'elles produisent des états financiers à la demande de leurs prêteurs, et que la vérification de ces états modifie le prix de la dette (Allee et Yohn, 2009 ; Minnis, 2011).

Deux aspects restent pourtant peu éclairés. Le premier tient au destinataire ; lorsque l'information sert à accorder un crédit commercial entre entreprises, ce n'est plus un prêteur unique qui lit les états, mais un ensemble de fournisseurs qui s'en remettent à une évaluation produite par un tiers. Le second concerne ce qui se passe avant cet usage. La littérature décrit assez bien le signal émis et sa lecture finale, beaucoup moins l'intervalle pendant lequel l'information circule à l'abri du public, passe par un intermédiaire et se transforme au fil des échanges. La limite est particulièrement visible dans les économies où les marchés de capitaux jouent un rôle réduit et où les entreprises s'appuient sur le crédit fournisseur et sur des relations d'affaires durables (Petersen et Rajan, 1997 ; Fisman et Love, 2003).

L'observation participante menée au sein d'une entreprise camerounaise d'importation et de distribution de produits pharmaceutiques met cette configuration en évidence. L'entreprise ne publie pas ses informations comptables à destination du marché. Elle prépare en revanche des états financiers et des données prévisionnelles pour un assureur-crédit, dont l'évaluation de solvabilité sert de repère aux fournisseurs internationaux lorsqu'ils fixent les plafonds de crédit

qu'ils lui accordent. L'information circule ainsi dans un réseau restreint qui réunit l'entreprise, l'assureur et ses fournisseurs étrangers.

L'intérêt du terrain tient à la manière dont cette information est construite. Les données transmises ne sont pas remises à un tiers qui les utiliserait telles quelles : elles sont discutées, confrontées à d'autres sources et, quand c'est nécessaire, révisées au cours des échanges. Le Directeur Général rapporte que « les fournisseurs étaient prêts à augmenter les lignes de crédit si l'entreprise passait par une société d'assurance de risque de crédit ». L'assureur présente pour sa part son intervention comme un moyen de « favoriser l'accès au crédit fournisseur » grâce à une actualisation régulière du rating.

Ces observations déplacent ainsi le problème. La diffusion peut être privée tout en restant stratégique ; son destinataire immédiat peut être différent de l'utilisateur qui prendra finalement la décision ; et la crédibilité de l'information peut dépendre d'un travail de vérification réalisé par un tiers. L'assureur-crédit occupe alors une position d'intermédiaire : il transforme une information comptable produite par l'entreprise en un signal de solvabilité susceptible d'être mobilisé par les fournisseurs.

La question qui guide cette recherche est dès lors la suivante : comment se construit et fonctionne une diffusion volontaire privée de l'information comptable lorsqu'elle est intermédiée par un assureur-crédit et qu'elle vise à sécuriser des relations commerciales B2B plutôt qu'à informer les marchés financiers ?

Pour y répondre, l'étude poursuit trois objectifs. Elle cherche d'abord à déplacer l'analyse de la diffusion volontaire vers les relations interorganisationnelles. Elle examine ensuite le rôle de l'assureur-crédit comme intermédiaire informationnel. Elle propose enfin le concept de diffusion volontaire privée intermédiée pour rendre compte d'une circulation de l'information fondée sur la sélection, la vérification et la construction de la confiance plutôt que sur sa publicité.

1. Revue de littérature : de la diffusion volontaire à la construction privée de la confiance

1.1. La diffusion volontaire : une théorie historiquement construite autour des marchés financiers

La théorie de la diffusion volontaire s'est construite dans le prolongement des travaux sur l'asymétrie d'information. Akerlof (1970) montre que l'incertitude sur la qualité des biens peut conduire à des dysfonctionnements du marché lorsque certains acteurs disposent d'informations que d'autres n'ont pas. Dans cette logique, les entreprises de meilleure qualité peuvent chercher à révéler davantage d'informations afin de se distinguer. Grossman (1981) et Milgrom (1981) formalisent cette intuition en montrant les incitations à révéler volontairement une information privée lorsqu'elle permet de réduire l'incertitude. Verrecchia (1983) précise ensuite que la divulgation résulte d'un arbitrage entre les bénéfices attendus de la communication et ses coûts.

La diffusion volontaire apparaît ainsi comme un choix stratégique. L'entreprise communique lorsque les avantages attendus réduction de l'asymétrie d'information, amélioration de la réputation ou accès plus favorable aux ressources compensent les coûts de préparation, de vérification et d'exposition à la concurrence (Dye, 1985 ; Verrecchia, 2001).

Les travaux empiriques ont largement prolongé cette logique. Healy et Palepu (2001) montrent que la communication financière peut réduire les asymétries d'information entre dirigeants et investisseurs. Botosan (1997) associe un niveau plus élevé de divulgation à un coût du capital plus faible, tandis que Sengupta (1998) met en évidence un lien avec le coût de la dette. Beyer et al. (2010) confirment, dans leur revue de littérature, la place centrale de la diffusion volontaire dans l'environnement informationnel des entreprises cotées. Le cadre dominant reste donc celui d'une information destinée aux marchés financiers ou à des acteurs dont les décisions sont directement liées à ces marchés. C'est précisément ce point de départ que notre terrain conduit à interroger.

1.2. Des destinataires plus variés et des entreprises privées qui produisent aussi de l'information

À partir des années 1990, le regard s'est élargi. La théorie des parties prenantes (Freeman, 1984), les travaux sur la responsabilité sociale (Gray et al., 1995), la légitimité organisationnelle (Suchman, 1995 ; Deegan, 2002) et le reporting intégré (Eccles et Krzus, 2010) ont montré que les entreprises communiquent aussi pour répondre aux attentes d'autres groupes et préserver leur réputation. Les destinataires sont devenus plus nombreux, les informations plus variées. Les supports, en revanche, demeurent surtout publics : rapports annuels, rapports RSE, sites internet, communiqués.

Une autre voie s'est ouverte avec les recherches sur les entreprises non cotées. Allee et Yohn (2009) étudient la production et l'usage d'états financiers par de petites entreprises qui ne sont soumises à aucune obligation de publication, et montrent que ces états répondent à la demande de leurs financeurs. Minnis (2011) établit que la vérification des états par un auditeur est associée à un coût de la dette plus faible dans les entreprises privées américaines, et Cassar et al. (2015) examinent la manière dont d'autres sources d'information réduisent l'asymétrie dans la dette des petites entreprises. Ces travaux comptent parmi les plus proches de notre objet, car l'information y est produite hors marché et adressée à des financeurs identifiés. Ils portent cependant sur des prêteurs, et sur des données américaines, dans un cadre institutionnel très différent de celui que nous observons.

1.3. Le crédit fournisseur : une relation informationnelle peu décrite sous l'angle comptable

Le crédit fournisseur a fait l'objet d'une littérature abondante en finance. Smith (1987) montre que les conditions de crédit offertes par un fournisseur peuvent servir à apprécier la qualité de crédit de l'acheteur. Petersen et Rajan (1997) observent que les entreprises qui accèdent moins facilement au crédit institutionnel recourent davantage au crédit de leurs fournisseurs. Burkart et Ellingsen (2004) analysent ce crédit comme un financement en nature, dont le détournement est plus difficile que celui d'un prêt en numéraire, et Cuñat (2007) met en évidence la capacité des fournisseurs à sanctionner un client défaillant en interrompant les livraisons, tout en lui apportant une forme d'assurance en période de tension.

Dans les économies où les institutions financières sont moins développées, le crédit fournisseur tient une place que ces travaux permettent d'expliquer. Fisman et Love (2003) relèvent que les secteurs les plus dépendants du financement commercial se développent plus vite là où les institutions financières sont plus faibles, et Fafchamps (1996) décrit, à partir du cas du Ghana, une exécution des contrats commerciaux qui repose largement sur la réputation et les relations plutôt que sur les tribunaux. Cette littérature dit pourquoi un fournisseur accepte de financer son client. Elle dit moins de choses sur la fabrication de l'information comptable qui accompagne l'octroi, en particulier lorsque le fournisseur est étranger et que la relation se noue à distance.

1.4. Notation, intermédiation et assurance-crédit

Les intermédiaires informationnels ont, eux aussi, été étudiés. Diamond (1991) analyse le rôle de la surveillance et de la réputation dans le choix entre financement bancaire et dette placée directement, Bushman et al. (2004) intègrent les intermédiaires d'information parmi les déterminants de la transparence des entreprises, et Boot et al. (2006) présentent les notations de crédit comme un mécanisme de coordination des attentes autour d'un point de référence commun. Ces travaux établissent qu'un tiers spécialisé peut porter une information que les parties ne parviennent pas à rendre crédible seules.

L'assurance-crédit, elle, apparaît surtout dans des travaux consacrés à ses effets agrégés. Van der Veer (2015) associe par exemple l'assurance privée des crédits à l'exportation à un volume d'exportations plus élevé. À notre connaissance, et dans les travaux que nous avons consultés, le processus par lequel un assureur reçoit, vérifie et fait réviser l'information comptable d'une entreprise avant d'en tirer une appréciation utilisée par des fournisseurs reste peu décrit. Cette affirmation porte sur les travaux consultés et non sur l'ensemble de la littérature ; elle appelle une recension plus systématique.

1.5. La confiance : trois niveaux à distinguer

La confiance est présente dans l'ensemble du cas, et elle mérite d'être définie avec plus de précision que ne le fait la littérature comptable. Mayer et al. (1995) la présentent comme la disposition d'une partie à accepter sa vulnérabilité à l'égard d'une autre, et retiennent l'aptitude, la bienveillance et l'intégrité comme facteurs de fiabilité perçue. Rousseau et al. (1998) rapprochent des définitions issues de plusieurs disciplines autour d'une même idée d'attentes positives face à une vulnérabilité acceptée. Zaheer et al. (1998) séparent la confiance interpersonnelle, entre individus, de la confiance interorganisationnelle, portée à l'organisation partenaire, et montrent que les deux n'ont pas les mêmes effets sur la performance des échanges. Zucker (1986) décrit enfin une confiance institutionnelle, qui repose sur des règles, des certifications ou des intermédiaires plutôt que sur l'expérience partagée.

Ces distinctions éclairent le cas. Le fournisseur étranger ne connaît pas forcément les dirigeants de l'entreprise ; ce sur quoi il s'appuie est la réputation et la capacité de vérification de l'assureur. La relation entre l'entreprise et l'assureur relève, elle, d'une confiance interorganisationnelle qui se construit par les échanges répétés. Nous parlerons donc de confiance institutionnelle pour désigner l'appui des fournisseurs sur le score, et de confiance interorganisationnelle pour la relation entre l'entreprise et l'assureur.

1.6. Ce que les approches existantes expliquent, et ce qu'elles laissent ouvert

Le Tableau 1 confronte les principales approches à notre objet. Il ne prétend pas à l'exhaustivité ; il indique sur quoi le concept proposé prend appui et ce qu'il ajoute.

Tableau 1 : Positionnement du concept par rapport aux approches existantes

Approche existante	Ce qu'elle explique	Ce qu'elle explique moins bien	Apport du concept proposé
Diffusion volontaire (Verrecchia, 1983 ; Healy et Palepu, 2001 ; Beyer et al., 2010)	Pourquoi et quand une entreprise divulgue, par arbitrage entre bénéfices et coûts	Circulation privée et sélective ; destinataire distinct de l'utilisateur final	Conserve la logique d'arbitrage et l'applique à une audience restreinte et à une ressource commerciale
Théorie du signal (Spence, 1973 ; Connelly et al., 2011)	Coût et crédibilité d'un signal envoyé d'un émetteur à un récepteur	Transformation du signal par un tiers avant son usage	Décrit un signal médié et co-validé
Crédit fournisseur (Smith, 1987 ; Petersen et Rajan, 1997 ; Burkart et Ellingsen, 2004 ; Cuñat, 2007)	Pourquoi les fournisseurs financent leurs clients ; avantages informationnels et pouvoir de sanction	Construction comptable de l'information qui appuie la décision, à distance	Ajoute le circuit informationnel qui précède l'octroi du crédit
Reporting des entreprises privées et vérification (Allee et Yohn, 2009 ; Minnis, 2011 ; Cassar et al., 2015)	Production d'états hors marché ; valeur de leur vérification pour les prêteurs	Cas où le vérificateur est un assureur et l'utilisateur un fournisseur étranger	Étend l'analyse à une chaîne à trois acteurs et à une décision de crédit commercial
Intermédiaires et notation (Diamond, 1991 ; Bushman et al., 2004 ; Boot et al., 2006)	Rôles de surveillance, de coordination et de réputation des tiers	Participation de l'intermédiaire à la révision du reporting avant la notation	Met en avant la co-construction et la boucle de révision
Confiance (Zucker, 1986 ; Mayer et al., 1995 ; Zaheer et al., 1998)	Nature et niveaux de la confiance	Lien avec la production de l'information comptable	Relie la confiance institutionnelle à un processus comptable précis

Source : auteurs, à partir de la littérature citée.

Chacune de ces approches explique, à sa manière, pourquoi une entreprise divulgue, comment un signal se lit, pourquoi un fournisseur finance et en quoi un tiers peut certifier. Ce qu'elles laissent insuffisamment expliqué, c'est la combinaison de trois éléments : une circulation privée et sélective de l'information comptable, une vérification suivie de révisions par un intermédiaire avant tout usage, et l'emploi du jugement de cet intermédiaire par des tiers pour décider d'un crédit interentreprises. C'est cette combinaison que le concept proposé cherche à nommer.

1.7. Le concept de diffusion volontaire privée intermédiée

Nous entendons par diffusion volontaire privée intermédiée le processus par lequel une entreprise transmet volontairement et de manière sélective des informations comptables et

prévisionnelles à un intermédiaire spécialisé, qui les vérifie, les interprète et les convertit en un signal de confiance utilisé ensuite par d'autres organisations dans leurs décisions économiques.

Cinq attributs distinguent ce processus des modèles classiques. La confidentialité tient à ce que l'information reste réservée aux membres d'un réseau contractuel. La sélectivité désigne le fait que les données sont produites et mises en forme pour répondre aux exigences propres à l'intermédiaire. L'intermédiation signifie que la valeur décisionnelle de la donnée dépend de sa transformation par un tiers reconnu. La co-construction renvoie à un processus d'échanges, de contrôles et d'ajustements par lequel la crédibilité se forme entre l'émetteur et l'évaluateur. La finalité relationnelle, enfin, tient à l'objectif poursuivi : consolider une capacité de financement commercial plutôt qu'informer un marché.

2. Positionnement épistémologique et dispositif méthodologique

2.1. Posture épistémologique, choix d'un cas unique et portée du titre

Cette recherche s'inscrit dans une posture interprétativiste : les pratiques comptables et financières y sont considérées comme des constructions sociales dont le sens naît des interactions entre acteurs, et non comme des techniques neutres de calcul. L'objet lui-même appelle ce choix. Il ne s'agit pas de mesurer des relations de causalité sur des séries statistiques, mais de comprendre les mécanismes confidentiels et peu standardisés par lesquels une information comptable privée est élaborée, négociée et validée dans un partenariat B2B. La démarche est qualitative et inductive, conduite par observation participante (Becker, 1958 ; Spradley, 1980).

Le recours à un cas unique se justifie par le caractère révélateur d'une situation rarement accessible (Yin, 2018). Un cas unique ne vise pas la représentativité ; il permet une généralisation analytique, c'est-à-dire l'extension de mécanismes à d'autres situations par la théorie et non par l'échantillonnage (Flyvbjerg, 2006 ; Tsang, 2014).

Ce cas porte sur une entreprise camerounaise ; mais sa portée doit être précisée. L'expression économie émergente désigne ici des contextes où les marchés de capitaux sont étroits et où des lacunes institutionnelles, que Khanna et Palepu (1997) qualifient de vides institutionnels, conduisent les entreprises à s'appuyer sur des intermédiaires privés pour accéder au financement (Hoskisson et al., 2000). Le Cameroun sert de terrain illustratif de cette configuration ; il n'est pas présenté comme un échantillon représentatif des économies émergentes. L'article ne

compare aucun pays, et ses propositions sont formulées comme des hypothèses à éprouver ailleurs.

2.2. Terrain, position du chercheur et production des données

L'immersion s'est déroulée du 3 mai 2023 au 12 avril 2026, soit 35 mois, au sein de la Direction financière et comptable d'une entreprise de taille intermédiaire de Douala, spécialisée dans l'importation et la distribution en gros de spécialités pharmaceutiques et de matériel médical. Le chercheur y a été recruté comme comptable opérationnel, chargé de la tenue des livres et de la gestion des comptes de tiers. Il a ensuite conçu, chiffré et soumis lui-même les dossiers destinés aux assureurs-crédit.

Sa posture est qualifiée de dévoilée mais opportuniste. Elle est dévoilée parce que la Direction Générale connaissait la démarche académique, ce qui rapproche le rôle de celui du participant-observateur décrit par Gold (1958) et de la position de membre-chercheur analysée par Adler et Adler (1987). Elle est opportuniste au sens de Riemer (1977) : l'accès au terrain a été obtenu pour des raisons professionnelles, et c'est au contact des échanges avec les assureurs que l'intérêt scientifique de la situation s'est imposé. Au moment du recrutement, le chercheur n'avait pas anticipé l'ampleur stratégique de la diffusion volontaire.

L'enregistrement systématique des données commence avec la première demande formulée par l'assureur-crédit en juin 2023. Le temps du chercheur n'a pas été réparti selon une clé fixe entre tâches professionnelles et observation : les événements étaient consignés dès lors qu'ils entraient dans son champ de recherche, c'est-à-dire lorsqu'ils concernaient la production, la transmission ou la discussion d'informations destinées à l'assureur. Cette souplesse a préservé l'accès au terrain, mais elle interdit d'estimer la part du temps consacrée à l'observation, et nous la retenons comme une limite.

Le journal de bord est rédigé au quotidien ou aussitôt après un événement marquant : réunions de cadrage avec la Direction Générale, échanges téléphoniques ou électroniques avec les analystes de risque, séances d'arbitrage de clôture. Les propos tenus lors des réunions à huis clos avec le Directeur Général et le Directeur Administratif et Financier ont été notés sur le moment, dans l'esprit des pratiques de prise de notes décrites par Emerson et al. (2011). Les événements sans lien avec l'information destinée à l'assureur n'ont pas été consignés, ce qui signifie que le journal ne restitue pas l'ensemble de l'activité comptable de l'entreprise.

La double position de comptable et de chercheur ouvre des possibilités d'observation que les données secondaires n'offrent pas, mais elle expose à trois risques. Le premier est l'adhésion excessive aux catégories des acteurs, que Alvesson (2003) et Brannick et Coghlan (2007) associent à la proximité avec le terrain. Le deuxième tient à l'implication directe dans la préparation des dossiers : ce que le chercheur observe est en partie ce qu'il a contribué à produire, et il peut être tenté de justifier après coup ses propres choix, difficulté que Langley et Klag (2019) désignent comme le paradoxe de l'implication. Le troisième est la sélectivité des notes, évoquée plus haut. Trois dispositions en limitent la portée sans la supprimer : la confrontation des notes avec les documents transmis et les courriels de l'assureur, la mise en regard des constats avec les propos de six analystes de crédit extérieurs à l'entreprise, et l'indication, dans les résultats, de la part prise par le chercheur dans les ajustements décrits.

2.3. Constitution du corpus

Le corpus réunit cinq matériaux. Le journal de bord ethnographique a été décrit plus haut. Les archives documentaires et financières comprennent les trois vagues de dossiers de révision des plafonds de crédit soumis en septembre 2023, octobre 2024 et novembre 2025, avec les bilans SYSCOHADA, les balances âgées, les budgets prévisionnels annexes et les notes explicatives. Les archives de courriels échangés avec l'assureur fournissent la base des demandes d'information recensées. Les notes et verbatims des réunions avec la Direction Générale et la Direction Administrative et Financière restituent les consignes managériales. Enfin, un matériau de triangulation est tiré de la thèse dont cet article est issu : six entretiens avec des analystes de risque de crédit, trois exerçant au Cameroun et trois à l'étranger, conduits à partir d'un guide d'entretien et codés sous NVivo. Ces entretiens portent sur les pratiques observées chez les importateurs camerounais ; ils ne sont pas rattachés à l'assureur de l'entreprise étudiée.

2.4. Méthode d'analyse

Le matériau qualitatif a été analysé selon la démarche de Gioia et al. (2013), en trois étapes. Un codage de premier ordre conserve le langage descriptif des acteurs. Un regroupement inductif fait ensuite émerger des thèmes de second ordre, qui traduisent les mécanismes organisationnels sous-jacents, comme la transparence sélective ou la cohérence forcée des tiers. Ces thèmes sont enfin condensés en dimensions agrégées, qui constituent le cadre théorique. Magnani et Gioia (2023) recommandent de rendre ce cheminement visible au lecteur, ce que fait le Tableau 2 : il

part de données brutes, suit les codes et les thèmes, et rattache chaque dimension à la proposition qu'elle fonde.

Tableau 2 : Du matériau brut aux propositions : illustration du codage

Données brutes (extraits)	Codes de 1er ordre	Thèmes de 2nd ordre	Dimension agrégée	Proposition
« Les fournisseurs étaient prêts à augmenter les lignes de crédit si l'entreprise passait par une société d'assurance de risque de crédit » (DG, réunion de cadrage) Plafond d'encours du principal fournisseur porté de 200 000 € à 500 000 € Besoin de financer les importations sans recourir au crédit bancaire local, jugé très coûteux	Crédit fournisseur conditionné à une garantie tierce Recours bancaire local écarté pour son coût	Accès au financement commercial comme motif principal de la divulgation	Recherche de ressources financières via le crédit marchand	P1
« Au niveau du fisc, l'objectif est de payer moins d'impôts [...]. Pour la société d'assurance, il faut une cohérence avec l'évolution de l'activité » (DG) Élaboration d'une DSF spécifique pour l'assureur, distincte du document fiscal Marges alignées sur le ratio observé (100 000 € d'achats pour 118 000 € de ventes)	Reporting différencié selon le destinataire Marges rapprochées des ratios d'achat	Dualité du reporting : conformité fiscale et crédibilité économique	Préparation stratégique de l'information privée	P2
Consigne de hausse du chiffre d'affaires prévisionnel de 18 % et de plafonnement de l'évolution des achats autour de 10 % (octobre 2024)	Ampleur de l'ajustement modulée selon le poste	Ajustement borné par la capacité de contrôle externe	Préparation stratégique de l'information privée	P2
Réserves de l'assureur sur la cohérence des prévisions de trésorerie Visite d'évaluation des stocks et des locaux « Après cette visite, la société d'assurance a demandé plusieurs corrections de nos prévisions » (notes de terrain)	Questionnement des prévisions Contrôle physique Révision demandée	Contrôle interorganisationnel et co-construction de la donnée	Intermédiation et co-construction de la crédibilité	P3
Notification officielle du rating de solvabilité Intégration du rating par les fournisseurs internationaux pour débloquer les commandes	Rating reçu Rating mobilisé par les fournisseurs	Conversion du score en capacité de tirage commercial	Institutionnalisation de la confiance et capacité de financement B2B	P4

Source : auteurs, à partir du journal de bord et des archives du terrain.

Le tri à plat complète cette analyse. Il vise à objectiver l'évolution de la relation avec l'assureur en dénombrant les demandes formelles d'information, d'éclaircissement ou de justification adressées à la Direction financière au cours des 35 mois, soit $N = 78$ interactions. Ces interactions ont été repérées à partir des archives de courriels échangés avec l'assureur. Chaque

demande a été rattachée à une seule catégorie ; les effectifs des quatre catégories, dont la somme est égale à 78, sont donc mutuellement exclusifs en séparant les courriel contenant plusieurs demandes à la catégorie correspondantes. Les catégories décrivent l'objet de la demande : encours et dettes fournisseurs, rotation des stocks, chiffre d'affaires prévisionnel, états de synthèse intermédiaires construites inductivement. Le codage a été réalisé par le premier auteur.

Le degré de vérifiabilité externe a été apprécié à partir de la possibilité, pour l'assureur, de recouper l'information avec une source indépendante de l'entreprise : déclarations des laboratoires fournisseurs pour les encours, normes sectorielles pour la rotation des stocks, documents officiels signés pour les états de synthèse, absence de source externe mobilisable à court terme pour le chiffre d'affaires prévisionnel. Il s'agit d'un jugement du chercheur, fondé sur ce qu'il a pu observer des sources dont disposait l'assureur, et non d'une mesure indépendante. La question scientifique posée par ce tableau concerne moins l'exactitude des pourcentages que la validité de la catégorisation, et le lecteur doit le lire dans cette perspective.

2.5. Précautions éthiques et déontologiques

La Direction Générale a été informée de la démarche académique et a donné oralement son accord à l'exploitation anonymisée des processus d'élaboration des documents comptables. Cette forme d'accord est fragile, faute d'écrit, et nous la signalons comme telle (Bell et Bryman, 2007). L'entreprise, l'assureur et les fournisseurs ne sont pas nommés. Les montants sont rapportés tels que consignés, en euros.

Une seconde précaution concerne la qualification des pratiques observées. Le chercheur ne cherche pas à qualifier juridiquement ce qu'il a vu, et n'avait ni mandat ni moyens pour le faire. Les propos rapportés sont ceux de dirigeants, notés à chaud ; ils ont été tenus dans le cours de l'action, à l'adresse des collaborateurs et non en réponse à une question du chercheur, ce qui leur confère, selon Becker (1958), une valeur probante plus grande que des réponses sollicitées, sans les mettre pour autant à l'abri d'une mauvaise transcription. Certains verbatims sont abrégés, les coupes étant signalées par des crochets, afin de ne pas exposer inutilement l'organisation ; ces coupes ne modifient pas le sens des propos retenus.

2.6. Critères de qualité de la recherche

La qualité du dispositif a été appréciée à partir des critères de Lincoln et Guba (1985). La crédibilité s'appuie sur la durée de l'immersion, qui permet d'observer plusieurs cycles de divulgation. La confirmabilité repose sur la triangulation entre observations, documents comptables, courriels et verbatims, à laquelle s'ajoute le matériau tiré des entretiens. La transférabilité est envisagée sous l'angle de la généralisation analytique : les mécanismes dégagés peuvent éclairer d'autres relations B2B dans lesquelles une information privée doit être rendue crédible par l'intervention d'un tiers. Ces critères ne dispensent pas d'un regard réflexif sur la position du chercheur, qui a guidé la rédaction des sections 3 et 5.

3. Résultats empiriques et propositions analytiques

L'immersion montre que la diffusion volontaire de l'information financière n'est, dans le cas étudié, ni un acte ponctuel ni une simple transmission de documents. Elle prend la forme d'un processus négocié, au cours duquel l'entreprise cherche à rendre ses informations suffisamment cohérentes et crédibles pour soutenir une relation de financement commercial. Les quatre propositions qui suivent sont des propositions analytiques émergentes : elles résument des mécanismes observés dans un cas et n'ont pas vocation à être tenues pour établies.

3.1. Le dispositif dans la durée : ce que montrent les demandes de l'assureur

Au cours des 35 mois d'observation, 78 demandes formelles d'information, d'éclaircissement ou de justification ont été adressées à la Direction financière par les agences d'assurance-crédit. Le Tableau 3 les répartit par motif et indique le degré de vérifiabilité externe associé à chaque catégorie.

La construction de ces catégories appelle une précision méthodologique. L'unité d'analyse retenue est la demande unique et identifiable formulée par l'assureur ; un même courriel pouvait ainsi contenir plusieurs demandes distinctes, chacune codée séparément lorsqu'elle portait sur un objet différent. Aucune grille de codage n'existait a priori : les quatre catégories ont été construites de façon inductive à partir des demandes reçues lors de la première vague de négociation, en 2023, puis stabilisées et appliquées à l'ensemble des 78 occurrences recensées sur les 35 mois ; elles se sont révélées suffisantes pour couvrir la totalité du corpus, sans catégorie résiduelle. Le codage a été réalisé par le chercheur de terrain à partir des archives de

courriels, puis relu avec le second auteur pour les cas ambigus, marginaux (moins de cinq occurrences), tranchés en retenant l'objet formulé en premier par l'assureur ; chaque demande a ainsi été rattachée à une seule catégorie. Ce codage n'a toutefois pas fait l'objet d'une mesure formelle d'accord intercodeurs (Campbell et al., 2013), limite que nous reprenons en conclusion. Le degré de vérifiabilité externe indiqué en dernière colonne ne résulte pas d'une mesure indépendante : il reflète notre appréciation, en tant qu'observateurs du dispositif, de la capacité de l'assureur à recouper chaque type d'information avec une source distincte de celle de l'entreprise, qu'il s'agisse des déclarations des laboratoires fournisseurs, des normes sectorielles publiées ou des documents comptables officiels.

Tableau 3 : Tri à plat des motifs de demandes d'informations de l'assureur-crédit (N = 78) et vérifiabilité externe

Catégorie de demande d'information	Fréquence absolue	Fréquence relative (%)	Vérifiabilité externe par l'assureur
Cohérence des encours et dettes fournisseurs	31	39,7	Élevée : recoupement direct en amont
Explication des ratios de rotation des stocks	22	28,2	Moyenne : comparaison avec les normes sectorielles
Justification du chiffre d'affaires prévisionnel	14	17,9	Faible : déclaration interne difficilement auditable à chaud
Demandes d'états de synthèse intermédiaires	11	14,1	Élevée : documents officiels signés du service comptable
Total	78	100	

Source : auteurs, à partir des archives de courriels.

Le tableau montre que 31 demandes sur 78, soit 39,7 %, portent sur la cohérence des encours et des dettes fournisseurs, catégorie qui arrive nettement en tête et que l'assureur peut recouper le plus directement. Les ratios de rotation des stocks représentent 28,2 % des demandes, le chiffre d'affaires prévisionnel 17,9 % et les états de synthèse intermédiaires 14,1 %. Le rapprochement avec la colonne de vérifiabilité suggère que l'attention de l'assureur se porte d'abord sur ce qu'il peut confronter à une source externe. Le tri à plat ne permet pas d'aller plus loin : il décrit des fréquences de demandes, non l'intensité ni l'issue des vérifications. On relèvera que le chiffre d'affaires prévisionnel, faiblement vérifiable, concentre malgré tout près d'une demande sur cinq, ce qui indique que l'assureur ne le laisse pas sans examen.

L'évolution sur les trois vagues de négociation, présentée dans le Tableau 4, indique que la capacité à produire un dossier convaincant s'est construite progressivement. Le dispositif n'était pas maîtrisé au début de l'observation et s'est ajusté au fil des échanges.

Tableau 4 : Chronologie de la diffusion volontaire au cours des trois vagues de négociation (2023-2026)

Période et phase	Pratiques de diffusion et comportement comptable	Réaction de l'assureur-crédit	Évolution des plafonds
2023 Phase réactive	Envoi de documents comptables bruts, sans contrôle préalable de cohérence interne ; écarts non maîtrisés entre prévisions et réalisations	38 demandes d'information ; incohérences relevées sur la rotation des stocks et le besoin de trésorerie	Blocage temporaire des demandes d'extension ; réduction des plafonds auprès de deux fournisseurs majeurs
2024 Phase d'ajustement	Retraitement méthodique des états sous la conduite du chercheur ; harmonisation des ratios prévisionnels avec les grilles de risque de l'assureur	25 demandes ; doutes mineurs levés par des notes explicatives	Maintien des plafonds existants ; hausse de 15 % sur les lignes prioritaires
2025-2026 Phase proactive	Dossier constitué à l'avance : prévisionnels harmonisés, ratios sectoriels, explications sur les spécificités du marché camerounais	15 demandes, sans relance majeure	Hausse globale de 35 % des plafonds de garantie ; délais de paiement étendus à 90 jours

Source : auteurs, à partir du journal de bord et des archives de courriels.

En 2023, l'envoi de balances non retraitées a suscité un scepticisme immédiat de l'assureur, qui a relevé un délai de rotation des stocks théorique incompatible avec la trésorerie affichée. En 2024, les états ont été préparés de façon plus structurée et les demandes ont diminué. En 2025-2026, le dossier a été anticipé et complété par des ratios sectoriels. La baisse du nombre de demandes, de 38 à 25 puis à 15, se prête à plusieurs lectures : elle peut refléter une meilleure préparation des dossiers, mais aussi une familiarité croissante de l'assureur avec l'entreprise ou un nombre décroissant de points à clarifier. Nous privilégions la première lecture parce que les notes de terrain la mentionnent, sans pouvoir écarter les autres.

Au fil des itérations, la position de comptable-chercheur au cœur du dispositif a conduit à développer une compétence de traduction financière. Il s'agissait moins de modifier mécaniquement les chiffres que d'anticiper les points de contrôle, de repérer les incohérences possibles et de préparer les justifications avant la transmission. Cette évolution a transformé une démarche d'abord réactive en une gestion plus structurée de la relation informationnelle. Elle est aussi, on l'a dit, celle d'un acteur dont les choix ont façonné une partie des données observées, ce qui invite à lire les résultats suivants avec cette réserve à l'esprit.

3.2. Le crédit marchand comme motif de la divulgation privée

Les données recueillies montrent que la diffusion observée n'est déclenchée ni par une obligation légale ni par le souci d'informer un marché financier. Elle répond d'abord à un besoin concret : obtenir une capacité supplémentaire de financement commercial. Dans le secteur pharmaceutique étudié, l'approvisionnement dépend de laboratoires internationaux qui exigent

des garanties sur la solvabilité de leurs clients. Avant l'intervention de l'assureur, le principal fournisseur étranger limitait l'encours de l'entreprise à environ 200 000 euros, et toute commande au-delà devait être réglée comptant. Le recours à l'assureur a permis de lever cette contrainte : après la transmission et la validation des informations financières, le plafond d'encours a été porté à 500 000 euros en 2024. Le Directeur Général l'exprime ainsi lors d'une réunion de cadrage : « les fournisseurs étaient prêts à augmenter les lignes de crédit si l'entreprise passait par une société d'assurance de risque de crédit ».

Le recours au crédit bancaire local était, pour la direction, une solution trop coûteuse, ce qui rend le crédit fournisseur d'autant plus attractif ; la diffusion n'est donc pas un geste de principe, elle est déclenchée par un besoin de financement.

Proposition 1 : Dans un contexte de marchés de capitaux étroits et d'accès contraint au crédit bancaire, la diffusion volontaire d'informations comptables peut être motivée d'abord par la recherche de capacités de financement commercial interentreprises, plutôt que par la valorisation boursière.

Le cas ne permet pas d'affirmer que ce motif est propre aux économies émergentes. Il indique qu'il peut prévaloir lorsque ces conditions sont réunies, et invite à le rechercher dans d'autres contextes.

3.3. Préparation stratégique de l'information et dualité du reporting

Les informations transmises à l'assureur ne reproduisent pas les documents comptables ou fiscaux disponibles en interne. L'entreprise établit une déclaration statistique et fiscale (DSF) propre à l'assureur, distincte du document fiscal, et le contenu diffère selon le destinataire. Le Directeur Général explique cette distinction par la finalité de chaque document : « Au niveau du fisc, l'objectif est de payer moins d'impôts. Pour la société d'assurance, il faut une cohérence avec l'évolution de l'activité ». Il précise que les fournisseurs savent qu'un achat de 100 000 euros génère en moyenne 118 000 euros de ventes, et que les états destinés à l'assureur doivent rester compatibles avec les volumes d'achat, les marges pratiquées et les flux de trésorerie observables.

Ce propos appelle une précaution. Il s'agit d'une affirmation orale du dirigeant, notée à chaud. Le chercheur n'a pas vérifié les déclarations fiscales correspondantes et n'avait pas mandat pour le faire. Nous le traitons donc comme l'expression, par le dirigeant, de l'existence de deux

logiques de reporting, et non comme la preuve d'une sous-déclaration : les données ne permettent pas de trancher entre une optimisation légale, une simple différence de présentation entre reporting fiscal et reporting économique, ou une pratique irrégulière. Dans un système où la comptabilité reste fortement influencée par la fiscalité, la conformité fiscale et la fidélité économique ne coïncident pas nécessairement, et l'arbitrage entre les deux est documenté par ailleurs (Guenther et al., 1997 ; Hanlon et Heitzman, 2010).

La préparation des prévisions de la deuxième vague, en octobre 2024, fournit l'illustration la plus nette du travail d'ajustement. Les notes de terrain restituent la consigne du Directeur Général :

DG : « Si nous leur montrons le chiffre d'affaires réel de cette année, ils vont croire que nous stagnons et ils vont baisser notre plafond. Gonflez-moi le chiffre d'affaires prévisionnel de 18 %. Par contre, attention aux achats ! Les valeurs achats et le poste fournisseurs doivent rester proches de la réalité. L'assureur-crédit travaille en direct avec nos laboratoires à l'étranger [...]. Mettez une progression d'environ 10 % maximum sur les achats pour garder une cohérence globale. »

La consigne module l'ampleur de l'ajustement selon le degré de vérifiabilité externe du poste. Les achats et le poste fournisseurs, que l'assureur peut recouper avec les déclarations mensuelles d'encours des laboratoires, sont contenus sous 10 % de variation. Le chiffre d'affaires et les marges, plus difficiles à vérifier à court terme, sont ajustés de façon plus ample, jusqu'à 18 %. Cette logique rejoint l'argument de Rogers et Stocken (2005), pour qui la crédibilité d'une prévision et le biais que les dirigeants s'autorisent dépendent de la capacité du destinataire à détecter les écarts.

Ces pratiques ne relèvent pas toutes de la même nature. Le Tableau 5 les distingue selon une typologie en quatre catégories, inspirée de la discussion sur la discrétion comptable : Healy et Wahlen (1999) définissent la gestion des résultats par l'usage du jugement pour induire certaines parties prenantes en erreur sur la performance ou pour influencer des résultats contractuels, tandis que Merkl-Davies et Brennan (2007) opposent, dans les discours d'entreprise, l'apport d'information supplémentaire et la gestion des impressions.

Tableau 5 : Typologie des ajustements de l'information transmise à l'assureur

Catégorie	Définition	Éléments observés dans le cas	Statut retenu
A. Retraitement légitime	Adaptation d'une information comptable aux besoins d'un utilisateur	DSF établie pour l'assureur ; marges rapprochées des ratios réels d'achat et de vente	Observé ; vérifiable par l'assureur

B. Construction prospective	Élaboration d'hypothèses commerciales propres au dossier, distinctes du budget interne	Compte de résultat prévisionnel et plan de trésorerie glissant préparés pour l'assureur	Observé
C. Ajustement stratégique	Modification d'hypothèses pour répondre à des attentes informationnelles	Hausse du chiffre d'affaires prévisionnel de 18 % par rapport à la trajectoire interne ; achats bornés autour de 10 %	Observé ; catégorie retenue pour la pratique décrite
D. Information potentiellement trompeuse	Modification volontaire d'une donnée pour influencer une décision de crédit	Recouvrement possible avec C pour le chiffre d'affaires prévisionnel, selon que l'écart a été explicité ou non à l'assureur	Risque discuté ; non qualifié

Source : auteurs.

Nous rangeons la pratique observée dans la catégorie C, avec un recouvrement possible avec D pour le chiffre d'affaires prévisionnel. Ce qui départagerait les deux catégories n'est pas l'ampleur de l'ajustement mais la question de savoir si l'écart entre la trajectoire interne et la prévision transmise était porté à la connaissance de l'assureur. Les notes de terrain ne mentionnent pas qu'il l'ait été. En revanche, les réserves de l'assureur après la visite de contrôle et les corrections demandées montrent que le dispositif de vérification a en partie corrigé ces ajustements. Nous ne nous prononçons ni sur l'intention des acteurs ni sur la qualification juridique de ces pratiques, qui excéderaient le cadre de cette étude.

Ce constat conduit à nuancer le mot transparence. Ce que l'entreprise offre à l'assureur est une transparence sélective et conditionnelle : réelle pour les postes que l'assureur peut vérifier, plus discrétionnaire pour ceux qu'il ne peut pas contrôler immédiatement. La diffusion privée accroît la crédibilité de l'entreprise auprès de ses fournisseurs et, dans le même temps, crée une incitation à ajuster l'information là où la vérification est faible. Nous y voyons un résultat à part entière et non une anomalie du cas.

Proposition 2 : La diffusion volontaire privée repose sur une préparation stratégique de l'information comptable, caractérisée par une dualité du reporting : l'entreprise établit des états orientés vers la cohérence économique et la crédibilité marchande, distincts des documents élaborés dans une logique fiscale, et module l'ampleur de ses ajustements selon la vérifiabilité externe de chaque poste.

3.4. L'assureur-crédit, intermédiaire et coproducteur de crédibilité

Dans le cas étudié, l'assureur-crédit n'est pas un simple destinataire. Après réception des premiers états, il a formulé des réserves sur les prévisions de chiffre d'affaires, demandé le détail nominatif des principaux clients locaux et fait réaliser une visite de contrôle sur site. Celle-ci a porté sur les entrepôts de stockage pharmaceutique, l'existence physique des stocks et la tenue des livres de

caisse. À son issue, plusieurs corrections ont été demandées. Les notes de terrain rapportent : « Après cette visite, la société d'assurance a demandé plusieurs corrections de nos prévisions. C'est ainsi que nous avons pu corriger les données pour refléter à peu près la réalité ». L'assureur intervient donc dans la construction du dossier : il questionne les données, les confronte à d'autres sources et contribue à leur révision.

Proposition 3 : La crédibilité de l'information comptable privée divulguée n'est pas uniquement une propriété du signal émis par l'entreprise : elle se construit au fil des interactions, des vérifications croisées et des révisions entre l'entreprise et l'intermédiaire informationnel.

3.5. Du score de solvabilité au crédit fournisseur

Une fois les états examinés, l'assureur attribue un rating de solvabilité et fixe une limite globale de couverture. Cette évaluation est accessible aux fournisseurs intégrés à son réseau. Le financement repose ainsi moins sur les états bruts de l'entreprise que sur le jugement que l'intermédiaire en tire. La chaîne est progressive : l'entreprise produit l'information, l'assureur la vérifie et la transforme en score, puis les fournisseurs se servent de ce score pour décider de leurs conditions de crédit.

Il faut toutefois distinguer ce que le matériau permet d'affirmer de ce qu'il ne permet pas d'établir. Deux séries de chiffres apparaissent, qui ne portent pas sur le même objet : le plafond d'encours du principal fournisseur, passé d'environ 200 000 à 500 000 euros, et les plafonds de garantie de l'assureur, en hausse de 15 % en 2024 puis de 35 % en 2025-2026, avec des délais de paiement portés à 90 jours. Ces évolutions coïncident dans le temps avec les échanges entre l'entreprise et l'assureur, et le Directeur Général les relie lui-même à l'intervention de l'assureur. Cette attribution par un acteur ne constitue pas une preuve causale. D'autres facteurs ont pu jouer : la croissance de l'entreprise, son historique de paiement, l'évolution du marché pharmaceutique, ses relations avec les fournisseurs, l'évolution des garanties, le contexte macroéconomique, la politique de l'assureur ou le risque sectoriel. Une étude qualitative peut identifier des mécanismes et examiner des explications concurrentes (Maxwell, 2004) ; elle ne mesure pas l'effet propre du rating. Les observations suggèrent que la validation par l'assureur a contribué à l'extension du crédit, sans que l'on puisse en isoler la part.

Proposition 4 : La diffusion volontaire privée intermédiée peut transformer l'information comptable en un signal de confiance institutionnalisé, susceptible de réduire l'incertitude entre partenaires et de faciliter l'allocation de crédit commercial dans les relations B2B transfrontalières.

Le qualificatif institutionnalisé est employé au sens de Zucker (1986) : le score est utilisé par plusieurs fournisseurs, indépendamment de leur connaissance personnelle de l'entreprise, et il fonctionne comme une référence partagée plutôt que comme un jugement individuel.

4. Discussion Théorique et Modèle Intégrateur

4.1. Déplacement des Frontières de la Théorie de la Divulgence Volontaire

Le cas ne remet pas en cause la logique générale de la théorie de la diffusion volontaire. L'entreprise arbitre bien entre des coûts, qui sont ici ceux de la préparation des dossiers et de l'exposition à un contrôle, et des bénéfices, qui sont l'accès à un crédit plus étendu (Verrecchia, 1983 ; Healy et Palepu, 2001). Elle confirme aussi la valeur attachée à la vérification, que Minnis (2011) documente pour les entreprises privées américaines. Dans notre cas, la validation par un tiers change la nature de l'information et son usage. Enfin, l'étude rejoint Rogers et Stocken (2005) sur un point précis, celui du lien entre la vérifiabilité d'un poste et l'ampleur des écarts que l'émetteur s'autorise.

Toutefois, la conception classique du signal appelle une nuance. Dans les modèles inspirés de Spence (1973) et synthétisés par Connelly et al. (2011), le signal va d'un émetteur à un récepteur qui l'interprète. Ici, il ne passe pas directement de l'entreprise au fournisseur. L'assureur l'examine, demande des explications, le confronte à ses bases et peut exiger des révisions avant de produire un indicateur synthétique. La crédibilité ne réside donc pas entièrement dans le document initial : elle résulte aussi du processus de vérification et de la réputation du tiers qui le mène. Le terrain invite à parler d'un signal médié et co-validé.

L'hypothèse implicite d'une audience publique appelle une nuance du même ordre. La diffusion observée est intense, mais elle est fermée. Sa fonction économique, plus que sa publicité, en fait une diffusion volontaire : elle transmet de manière sélective des données comptables à des tiers pour réduire une incertitude et construire la confiance nécessaire à l'obtention d'une ressource.

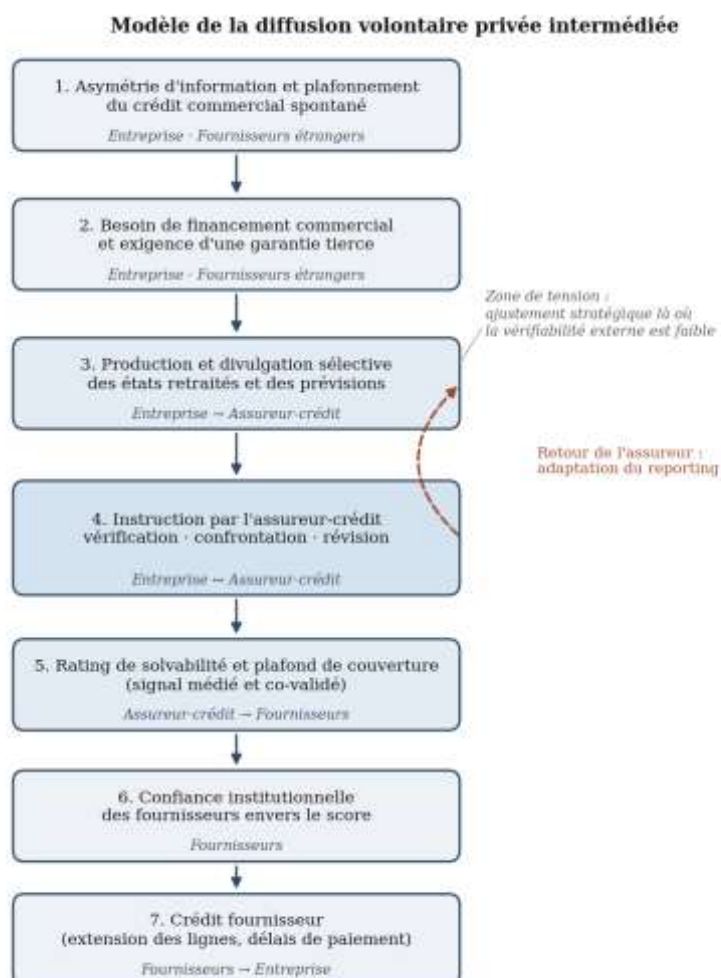
Ainsi, le cas met à l'épreuve l'équivalence, souvent tenue pour acquise, entre transparence et fidélité de l'information. Une transmission volontaire, vérifiée par un tiers, peut coexister avec des ajustements discrétionnaires sur les postes que le tiers ne peut pas recouper, et la littérature sur la gestion des résultats (Healy et Wahlen, 1999) invite à ne pas confondre les deux. Cette tension pourrait constituer une contribution en soi : la diffusion privée peut simultanément accroître la crédibilité de l'entreprise et créer des incitations à ajuster stratégiquement l'information transmise.

4.2. La confiance dans le modèle

La distinction entre les trois niveaux de confiance précise le mécanisme. La confiance interpersonnelle reste faible entre le fournisseur et l'entreprise : ils ne se connaissent pas. La confiance interorganisationnelle se construit entre l'entreprise et l'assureur, par la répétition des échanges et par l'apprentissage visible sur les trois vagues. La confiance institutionnelle, enfin, est celle que les fournisseurs placent dans le score, en raison de la capacité de vérification et de la réputation de l'intermédiaire (Zucker, 1986). Au sens de Mayer et al. (1995), c'est l'aptitude et l'intégrité perçues de l'assureur, plus que la bienveillance de l'entreprise, qui rendent l'information utilisable par les fournisseurs. Cette lecture fait de la confiance une composante du modèle et non un simple résultat.

4.3. Modèle Théorique Intégrateur du Processus

La Figure 1 représente le processus. Elle met en évidence deux éléments que le Tableau 6 détaille : la position de l'intermédiaire, qui ne reçoit pas seulement le signal mais participe à sa construction, et la boucle de rétroaction, par laquelle les retours de l'assureur conduisent l'entreprise à adapter son reporting. La zone de tension signalée sur la figure correspond aux postes dont la vérifiabilité externe est faible.

Figure 1 : Modèle de la diffusion volontaire privée intermédiée

Source : auteurs.

Tableau 6 : Étapes du modèle, acteurs, flux et mécanismes sous-jacents

Étape	Acteurs	Flux d'information et actions	Mécanismes théoriques
1. Émergence du besoin de financement	Entreprise et fournisseurs étrangers	Plafonnement du crédit commercial spontané (par exemple 200 000 €) ; exigence d'une garantie tierce	Asymétrie d'information qui bloque l'allocation de ressources B2B
2. Production et divulgation sélective	Entreprise vers assureur-crédit	États retraités et prévisions ; transmission confidentielle	Arbitrage coût-bénéfice de la divulgation privée ; dualité du reporting
3. Instruction et co-construction	Entreprise et assureur-crédit	Visite sur site, demandes de justification, confrontation aux bases sectorielles, révision des prévisions	Intermédiation informationnelle ; co-construction de la crédibilité
4. Certification et signalement	Assureur-crédit vers fournisseurs	Score de solvabilité et plafond de couverture	Transformation de la donnée en signal de confiance institutionnalisé
5. Allocation de ressources B2B	Fournisseurs vers entreprise	Extension des lignes de crédit (par exemple 500 000 €) et expédition des marchandises	Conversion de la confiance certifiée en capacité de financement à court terme

Source : auteurs.

Ce processus ne constitue pas un substitut universel à la communication financière publique. Il apparaît plutôt comme une réponse adaptée à certaines configurations. La structure de

l'environnement financier en est une première : le dispositif est particulièrement pertinent lorsque les marchés d'actions sont peu développés et que l'accès des PME au crédit bancaire est contraint. L'intensité des échanges internationaux en est une deuxième, car plus la relation commerciale implique de distance géographique, juridique et informationnelle, plus le recours à un tiers capable de sécuriser l'évaluation peut prendre de la valeur. Le dispositif suppose enfin une infrastructure d'intermédiation crédible, c'est-à-dire un assureur-crédit ou un autre évaluateur disposant d'informations suffisamment riches, de capacités de vérification et d'une réputation reconnue par les partenaires commerciaux. Ces conditions sont des pistes à éprouver et non des résultats établis.

Conclusion

La littérature comptable a longtemps étudié la diffusion volontaire à partir des marchés financiers. Verrecchia (1983), Healy et Palepu (2001) et Beyer et al. (2010) ont montré comment la communication volontaire peut réduire les asymétries d'information et améliorer l'accès aux ressources. Le cas étudié conduit à élargir cette perspective : la diffusion peut aussi être privée, sélective et orientée vers la sécurisation du crédit fournisseur.

L'observation menée dans une entreprise camerounaise d'importation et de distribution de produits pharmaceutiques met en évidence que l'information comptable est transmise à un assureur-crédit, qui la vérifie et en tire une appréciation de solvabilité ensuite utilisée par les fournisseurs internationaux. La valeur de l'information tient autant à son contenu qu'au processus qui lui confère sa crédibilité. Ce même processus expose aussi une tension : la transparence offerte est sélective, et l'ajustement de l'information peut se loger là où la vérification est la plus faible.

La contribution de l'étude est d'abord conceptuelle. Elle met en évidence le rôle de l'assureur-crédit comme intermédiaire informationnel et propose la notion de diffusion volontaire privée intermédiée pour désigner cette configuration. La transparence comptable y apparaît comme un processus relationnel : l'information est sélectionnée, discutée, vérifiée puis convertie en un signal utilisable dans une relation économique.

Ces résultats ont des implications, qu'il faut lire comme des implications du cas. Pour les dirigeants de PME évoluant dans des environnements où les marchés financiers sont peu développés, ils suggèrent que la qualité et la cohérence des informations communiquées à un tiers de confiance peuvent faciliter l'accès au financement commercial. Sur le plan

institutionnel, ils attirent l'attention sur le rôle que peuvent jouer les assureurs-crédit dans la sécurisation des chaînes d'approvisionnement internationales, et sur les effets éventuels de leur intervention sur la réduction des asymétries d'information et sur le crédit interentreprises, qui restent à établir.

L'étude présente plusieurs limites. Elle repose sur l'observation participante d'une seule organisation, dans un secteur particulier, et n'autorise donc aucune généralisation statistique ; sa portée est analytique (Yin, 2018). La double position du chercheur, comptable et observateur, expose à un biais de proximité et de justification, que les dispositions décrites en section 2 limitent sans le supprimer. Le codage des 78 demandes n'a pas fait l'objet d'une mesure d'accord intercodeurs, l'accord de la direction a été donné oralement, et le rôle propre du rating dans l'évolution des plafonds ne peut être isolé. Les pratiques d'ajustement ont enfin été décrites sans être qualifiées juridiquement.

Des recherches ultérieures pourraient donc comparer plusieurs entreprises et plusieurs secteurs dépendants du crédit fournisseur, examiner d'autres formes d'intermédiation, comme les agences de notation privées, les banques ou les plateformes de financement, et inclure le point de vue des assureurs et des fournisseurs dont le présent travail ne restitue qu'une part indirecte. Elles permettraient de savoir si les mécanismes observés relèvent d'une configuration propre au terrain étudié ou d'un phénomène plus général de gouvernance informationnelle des relations interorganisationnelles. Elles pourraient aussi tester la tension entre crédibilité et ajustement stratégique, en mesurant par exemple, dans un plus grand nombre de dossiers, la variation des écarts selon la vérifiabilité des postes.

Références bibliographiques

- Adler, P. A., & Adler, P. (1987). *Membership roles in field research*. SAGE Publications.
- Akerlof, G. A. (1970). The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Allee, K. D., & Yohn, T. L. (2009). The demand for financial statements in an unregulated environment: An examination of the production and use of financial statements by privately held small businesses. *The Accounting Review*, 84(1), 1-25.
- Alvesson, M. (2003). Methodology for close up studies: Struggling with closeness and closure. *Higher Education*, 46(2), 167-193.
- Becker, H. S. (1958). Problems of inference and proof in participant observation. *American Sociological Review*, 23(6), 652-660.
- Bell, E., & Bryman, A. (2007). The ethics of management research: An exploratory content analysis. *British Journal of Management*, 18(1), 63-77.
- Beyer, A., Cohen, D. A., Lys, T. Z., & Walther, B. R. (2010). The financial reporting environment: Review of the recent literature. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 296-343.
- Boot, A. W. A., Milbourn, T. T., & Schmeits, A. (2006). Credit ratings as coordination mechanisms. *The Review of Financial Studies*, 19(1), 81-118.
- Botosan, C. A. (1997). Disclosure level and the cost of equity capital. *The Accounting Review*, 72(3), 323-349.
- Brannick, T., & Coghlan, D. (2007). In defense of being "native": The case for insider academic research. *Organizational Research Methods*, 10(1), 59-74.
- Burkart, M., & Ellingsen, T. (2004). In-kind finance: A theory of trade credit. *American Economic Review*, 94(3), 569-590.
- Bushman, R. M., Piotroski, J. D., & Smith, A. J. (2004). What determines corporate transparency? *Journal of Accounting Research*, 42(2), 207-252.
- Campbell, J. L., Quincy, C., Osserman, J., & Pedersen, O. K. (2013). Coding in-depth semistructured interviews: Problems of unitization and intercoder reliability and agreement. *Sociological Methods & Research*, 42(3), 294-320.
- Cassar, G., Ittner, C. D., & Cavalluzzo, K. S. (2015). Alternative information sources and information asymmetry reduction: Evidence from small business debt. *Journal of Accounting and Economics*, 59(2-3), 242-263.

- Christensen, H. B., Hail, L., & Leuz, C. (2021). Mandatory CSR and sustainability reporting: Economic analysis and literature review. *Review of Accounting Studies*, 26(3), 1176-1248.
- Connelly, B. L., Certo, S. T., Ireland, R. D., & Reutzel, C. R. (2011). Signaling theory: A review and assessment. *Journal of Management*, 37(1), 39-67.
- Core, J. E. (2001). A review of the empirical disclosure literature: Discussion. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 441-456.
- Cuñat, V. (2007). Trade credit: Suppliers as debt collectors and insurance providers. *The Review of Financial Studies*, 20(2), 491-527.
- Deegan, C. (2002). Introduction : The legitimising effect of social and environmental disclosures: A theoretical foundation. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 15(3), 282-311.
- Diamond, D. W. (1991). Monitoring and reputation: The choice between bank loans and directly placed debt. *Journal of Political Economy*, 99(4), 689-721.
- Diamond, D. W., & Verrecchia, R. E. (1991). Disclosure, liquidity, and the cost of capital. *The Journal of Finance*, 46(4), 1325-1359.
- Dye, R. A. (1985). Disclosure of nonproprietary information. *Journal of Accounting Research*, 23(1), 123-145.
- Eccles, R. G., & Krzus, M. P. (2010). *One report : Integrated reporting for a sustainable strategy*. John Wiley & Sons.
- Emerson, R. M., Fretz, R. I., & Shaw, L. L. (2011). *Writing ethnographic fieldnotes* (2nd ed.). University of Chicago Press.
- Fafchamps, M. (1996). The enforcement of commercial contracts in Ghana. *World Development*, 24(3), 427-448.
- Fisman, R., & Love, I. (2003). Trade credit, financial intermediary development, and industry growth. *The Journal of Finance*, 58(1), 353-374.
- Flyvbjerg, B. (2006). Five misunderstandings about case-study research. *Qualitative Inquiry*, 12(2), 219-245.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management : A stakeholder approach*. Pitman.
- Gioia, D. A., Corley, K. G., & Hamilton, A. L. (2013). Seeking qualitative rigor in inductive research: Notes on the Gioia methodology. *Organizational Research Methods*, 16(1), 15-31.
- Gold, R. L. (1958). Roles in sociological field observations. *Social Forces*, 36(3), 217-223.

- Gray, R., Kouhy, R., & Lavers, S. (1995). Corporate social and environmental reporting: A review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 8(2), 47-77.
- Grossman, S. J. (1981). The informational role of warranties and private disclosure about product quality. *The Journal of Law and Economics*, 24(3), 461-483.
- Guenther, D. A., Maydew, E. L., & Nutter, S. E. (1997). Financial reporting, tax costs, and book-tax conformity. *Journal of Accounting and Economics*, 23(3), 225-248.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 127-178.
- Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 405-440.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.
- Hilmi, Y. (2023). Comptabilité générale: Exercices corrigés avec rappels de cours. Agence Francophone.
- HILMI, Y., ZOUINE, A., & FATINE, F. E. (2020). La mise en place d'un manuel de procédure d'application des IAS/IFRS, comme outil du contrôle interne. *International Journal of Management Sciences*, 3(2).
- Hoskisson, R. E., Eden, L., Lau, C. M., & Wright, M. (2000). Strategy in emerging economies. *Academy of Management Journal*, 43(3), 249-267.
- Khanna, T., & Palepu, K. (1997). Why focused strategies may be wrong for emerging markets. *Harvard Business Review*, 75(4), 41-51.
- Langley, A., & Klag, M. (2019). Being where? Navigating the involvement paradox in qualitative research accounts. *Organizational Research Methods*, 22(2), 515-538. <https://doi.org/10.1177/1094428117741967>
- Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic inquiry*. SAGE Publications.
- Magnani, G., & Gioia, D. (2023). Using the Gioia methodology in international business and entrepreneurship research. *International Business Review*, 32(2), Article 102097.
- Maxwell, J. A. (2004). Using qualitative methods for causal explanation. *Field Methods*, 16(3), 243-264.

- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20(3), 709-734.
- Merkel-Davies, D. M., & Brennan, N. M. (2007). Discretionary disclosure strategies in corporate narratives : Incremental information or impression management ? *Journal of Accounting Literature*, 26, 116-196.
- Milgrom, P. R. (1981). Good news and bad news: Representation theorems and applications. *The Bell Journal of Economics*, 12(2), 380-391.
- Minnis, M. (2011). The value of financial statement verification in debt financing: Evidence from private U.S. firms. *Journal of Accounting Research*, 49(2), 457-506.
- Petersen, M. A., & Rajan, R. G. (1997). Trade credit: Theories and evidence. *The Review of Financial Studies*, 10(3), 661-691.
- Rierner, J. W. (1977). Varieties of opportunistic research. *Urban Life*, 5(4), 467-477.
- Rogers, J. L., & Stocken, P. C. (2005). Credibility of management forecasts. *The Accounting Review*, 80(4), 1233-1260.
- Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., & Camerer, C. (1998). Not so different after all: A cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review*, 23(3), 393-404.
- Sengupta, P. (1998). Corporate disclosure quality and the cost of debt. *The Accounting Review*, 73(4), 459-474.
- Smith, J. K. (1987). Trade credit and informational asymmetry. *The Journal of Finance*, 42(4), 863-872.
- Spence, M. (1973). Job market signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355-374.
- Spradley, J. P. (1980). *Participant observation*. Holt, Rinehart and Winston.
- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, 20(3), 571-610.
- Tsang, E. W. K. (2014). Generalizing from research findings: The merits of case studies. *International Journal of Management Reviews*, 16(4), 369-383.
- Van der Veer, K. J. M. (2015). The private export credit insurance effect on trade. *Journal of Risk and Insurance*, 82(3), 601-624.
- Verrecchia, R. E. (1983). Discretionary disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, 5, 179-194.

- Verrecchia, R. E. (2001). Essays on disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1-3), 97-180.
- Yassine, H. I. L. M. I., Zahra, H. A. J. R. I. O. U. I., & Hamza, E. K. (2024). Systematic review of IPSAS standards: The introduction of IPSAS in public establishments. *Edelweiss Applied Science and Technology*, 8(5), 292-306.
- Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications : Design and methods* (6th ed.). SAGE Publications.
- Zaheer, A., McEvily, B., & Perrone, V. (1998). Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance. *Organization Science*, 9(2), 141-159.
- Zucker, L. G. (1986). Production of trust : Institutional sources of economic structure, 1840-1920. *Research in Organizational Behavior*, 8, 53-111.