International Journal Of Scientific And University Research Publication

ISSN No 301/704

Listed & Index with
ISSN Directory. Paris



Multi-Subject Journal

Volum : (13) | Issue : 205 |

INTERNATIONAL JOURNAL OF SCIENTIFIC AND UNIVERSITY RESEARCH PUBLICATION

IJSURP
International Journal Research
www.ijsurp.com

Research Paper

INCITATIONS ET CONTRAINTES A LA GESTION DU RESULTAT

Jeanjean Thomas || Agrégé préparateur à l'Ecole Normale Supérieure de Cachan
Doctorant au CEREG
Université Paris Dauphine ; Correspondance : ENS Cachan
Département d'économie et gestion
61 avenue du président Wilson
94235 Cachan CEDEX. Téléphone : 01.47.40.55.73
Télécopie : 01.47.40.24.60
Courrier électronique : jeanjean@ecogest.ens-cachan.fr.

ABSTRACT **This communication is a literature review about earnings management. Two results are outlined : the absence of incentive strict monotony contrary to Watts &**

-spacing: .05pt">This ***communication is a literature review about earnings management. Two results are outlined : the absence of incentive strict monotony contrary to Watts & Zimmerman naïve hypothesis (1986) and the necessity to take into account constraints to earnings management to understand accouting policies.***

Résumé : Cette communication est une revue de la littérature sur la gestion du résultat. Deux résultats apparaissent : l'absence de monotonie stricte des incitations contrairement à la formulation naïve des prédictions de Watts & Zimmerman (1986) et la nécessité de prendre en compte des contraintes pour comprendre les politiques comptables.

KEYWORDS :Gestion du résultat, accruals, incitations, contraintes.

INTRODUCTION

Le but de cette communication est de présenter une revue des principaux travaux sur le thème de la gestion du résultat.

Schipper (1989) définit la gestion (stratégique) des résultats comme " une intervention délibérée [du dirigeant] dans le processus d'information financière externe dans le but de s'approprier des gains personnels ".

Cette définition est certainement la plus citée par la littérature mais elle peut être critiquée à deux égards. Tout d'abord, *elle ne retient que des motivations liées à l'opportunisme* pour expliquer la gestion du résultat. Or, certains travaux empiriques (Holthausen, 1990 ; Christie & Zimmerman, 1994) et analytiques (Aria, Glover & Sunder, 1998) ont montré que d'autres facteurs peuvent expliquer la modulation du résultat, comme l'efficience des contrats ou une volonté de signal. Par ailleurs, *les leviers d'action pour gérer le résultat ne sont pas clairement explicités.* Le processus d'information externe renvoie essentiellement aux choix d'options comptables pour rendre compte des opérations de l'entreprise. Or, d'autres modes d'actions peuvent exister : notamment, les dirigeants peuvent choisir de structurer les transactions (échéancier des investissements, modes de financement, modulation des dépenses courantes d'un exercice à l'autre) pour influencer le résultat net : la gestion " réelle " ne semble pas reconnue par Schipper (1989).

C'est pourquoi, nous préférerons la définition de Degeorge, Patel & Zeckhauser (1999) pour qui la gestion du résultat est " l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes " (p. 2).

Cette définition, tout comme celle de Schipper, suppose un coût non nul des contrats et une asymétrie d'information en faveur du dirigeant – dans le cas contraire, les autres *stakeholders* seraient à même de corriger la gestion du bénéfice. En ce sens elle se réfère, au moins indirectement, à la théorie politico-contractuelle de la comptabilité. De plus, l'existence de gains (personnels, monétaires ou non) et de coûts (réputation, risque de fraude,...) à la gestion du résultat est supposée, même si leur évaluation peut s'avérer délicate (Demski, 1988).

Notons enfin qu'il existe quatre configurations à la gestion du résultat (Scott, 1997) :

1. *l'apurement des comptes* (" big bath accounting ") : ce mode de gestion consiste à publier une perte très importante sans commune mesure avec les résultats économiques de l'entreprise. Les périodes de stress organisationnel (changement de dirigeant, réorganisations) semblent favoriser cette configuration.
2. la *minimisation du résultat* : par rapport au cas précédent, cette gestion est moins extrême.

Elle consiste à minorer (mais pas nécessairement à rendre très négatif) le résultat publié.

3. La *maximisation du résultat* : consiste, en revanche, à augmenter le résultat publié par rapport à son niveau réel. Des incitations liées à l'évitement de clauses contractuelles d'endettement ou à la maximisation de la rémunération variable sont en général avancées pour justifier une augmentation du résultat.

4. Enfin, le *lissage du résultat* est une configuration intéressante dans la mesure où elle consiste à choisir non pas une direction à l'évolution du résultat publié mais un rythme d'évolution. Plus précisément, des résultats seront dits lissés lorsque la gestion du résultat a pour conséquence de réduire la variance des résultats publiés.

L'analyse des stratégies de gestion du résultat nécessite de tester les relations qui peuvent exister entre les déterminants de la préférence pour une configuration du résultat (motivations, incitations et contraintes) et les techniques comptables de gestion du résultat2.

2 Les techniques de comptabilité créative ont été saisies au travers des choix de méthodes comptables, de portefeuilles de méthodes et enfin des accruals discrétionnaires, pour une discussion : voir Casta (2000) et Jeanjean (1999).

Nous allons d'abord étudier les incitations à la gestion du résultat (§ 1), avant d'aborder les principales contraintes à la discrétion managériale (§ 2).

1.Incitations.

Les principales hypothèses concernant la gestion du résultat ont été développées par la théorie positive de la comptabilité de Watts et Zimmerman (1986). Après avoir présenté les trois prédictions les plus classiques (taille, endettement, rémunération), leur validation et les critiques quant aux indicateurs utilisés pour instrumentaliser les variables explicatives (§ 1), nous serons en mesure de présenter les modes de validation alternatifs et leurs conséquences sur la formulation des hypothèses (§ 2).

1.1 Les hypothèses " classiques " et les insuffisances de leur validation.

Nous allons d'abord étudier la formulation " classique " des hypothèses ainsi que les résultats des premières tentatives de validation, avant d'analyser les problèmes de validité de la mesure des construits utilisés (coûts politiques, proximité aux clauses contractuelles d'endettement).

Les trois hypothèses de base de la théorie positive sont [Watts & Zimmerman (1986)] :

! " Ceteris paribus, les managers des firmes où il existe un contrat d'intéressement sont plus susceptibles de choisir les procédures comptables qui reportent le résultat des périodes futures vers la période courante " (p. 208).

! " Ceteris paribus, plus une firme a un ratio dette sur fonds propres élevé, plus cette firme aura tendance à sélectionner des procédures comptables qui reportent les profits des périodes futures vers la période actuelle " (p. 216).

! " Ceteris paribus, plus une firme est grande et plus elle aura tendance à choisir des méthodes comptables qui diffèrent la sécrétion du résultat vers les périodes futures " (p.235).

Trois remarques sont à formuler concernant ces hypothèses :

1.Ces prédictions résultent de l'analyse d'un cadre théorique reposant sur les théories de l'agence et de la réglementation. Un aspect important est que ces actions sont censées améliorer le bien-être du manager, même si l'utilité d'autres parties prenantes (créanciers, actionnaires,...) peut en être affectée. Autrement dit, le manager est supposé être opportuniste. Ce cadre d'analyse est très réducteur puisque d'autres motivations peuvent intervenir (Holthausen, 1990).

2. Les formulations de ces hypothèses reposent sur l'utilisation de *proxy*. Ainsi, l'hypothèse " de la dette " repose sur le désir des dirigeants d'éviter une violation des clauses contractuelles d'endettement courantes aux USA car le coût d'une défaillance à ces obligations est élevé (renégociation, obligation de remboursement, perte de contrôle de la société [Smith & Warner, 1979]). Ainsi, plus un dirigeant est proche des limites autorisées par les contrats, plus il va avoir tendance à sélectionner des procédures comptables tendant à l'en éloigner. Watts et Zimmerman (1986) font l'hypothèse que la proximité aux limites des clauses contractuelles peut être approchée par le taux d'endettement et qu'une augmentation du résultat a pour effet d'éloigner l'entreprise de la (ou des) limite(s) maximale(s). La prédiction " de la taille " repose sur l'hypothèse que la dimension de l'entreprise (en général saisie au travers du log de l'actif total) est un bon indicateur pour la visibilité politique [Watts & Zimmerman (1986, 1990)] et que la taille de la firme est corrélée avec les coûts politiques, c'est à dire des risques de transfert de richesse de la firme vers d'autres groupes (Etat, groupes de pression,...). C'est ainsi par référence aux *proxy* utilisés (et par abus de langage) que la littérature qualifie d'hypothèses de la dette et de la taille les prédictions relatives aux clauses contractuelles d'endettement et aux coûts politiques.

3. La formulation des hypothèses repose sur une simplification de la relation entre incitation à gérer et le stimuli. La relation supposée par Watts et Zimmerman est strictement monotone, autrement dit, pour tout niveau du stimuli (endettement, taille, contrat incitatif) il existe une incitation à gérer le résultat. Les auteurs font valoir que ces formulations ne sont qu'une première approche du problème et qu'elles devront être éventuellement modifiées par la suite (voir, p. 208 pour les contrats de rémunération, p.216-217 pour l'hypothèse de la dette, p. 238-239 pour les coûts politiques ; Watts et Zimmerman [1986]).

Les premières études empiriques ont cherché à valider les prédictions de Watts & Zimmerman (1986) en testant l'association entre l'impact supposé d'une méthode comptable et les différents *proxy* pour les coûts politiques (la taille en général saisie au travers du Log de l'actif), la proximité aux limites des clauses contractuelles d'endettement (mesurée par le rapport Dettes/capitaux propres, ou Dettes/actif total), et à l'existence ou non d'un contrat de rémunération (variable binaire 0/1). Ainsi, Daley & Vigeland (1983), Zmijewski & Hagerman (1981) valident ces trois hypothèses. Dhaliwal (1980), après avoir contrôlé la taille, parvient à valider l'hypothèse de la dette.

Toutefois, la validation globale des hypothèses de la théorie positive semble faible. De l'aveu même des auteurs, l'hypothèse de la rémunération est la moins bien vérifiée (Watts & Zimmerman, 1986, p. 260). L'hypothèse des coûts politiques est parfois infirmée par certaines études (par exemple: Bowen, Noreen & Lacey [1981]). De même, Healy & Palepu (1990), DeAngelo, DeAngelo & Skinner (1994) ne trouvent pas le comportement opportuniste prédit par la théorie positive en ce qui concerne l'hypothèse de la dette.

Une partie de la faiblesse de ces résultats s'explique par le phénomène de la *réduction instrumentale*, c'est à dire par la pauvreté des indicateurs retenus pour opérationaliser les concepts de coûts politiques, de proximité aux limites maximales des clauses contractuelles d'endettement et les incitations liées aux contrats de rémunération. La réduction instrumentale propre aux premières études de la théorie positive de la comptabilité nous amène à nous interroger sur la validité des indicateurs retenus.

Carmines et Zeller (1979) appellent mesure " le processus qui permet de relier un concept abstrait à des indicateurs empiriques " (p. 10), ils décomposent une mesure de la manière suivante :

M mesure obtenue
= V + vraie valeur
Es +

Erreur
systématiq ue
Ea Erreur aléatoire

La " vraie valeur " constitue la mesure idéale, celle qui correspond parfaitement au phénomène étudié, l'erreur systématique provient d'un biais de l'instrument de mesure, et l'erreur aléatoire résulte des aléas qui peuvent entacher la mesure (circonstances particulières,…).

Une mesure est dite *fiable* si l'erreur aléatoire est faible, elle est *valide* si la mesure obtenue est proche de la " vraie valeur " (i.e. l'erreur systématique est faible).

Autrement dit, la validité concerne l'adéquation du construit avec sa mesure. La difficulté pour évaluer vient du fait que la vraie valeur est en général inconnue. Une première solution consiste à s'intéresser à la *validité faciale* d'une mesure (ou validité de consensus) : elle est fondée sur une acceptation par la communauté scientifique de la mesure3. La validité faciale n'est toutefois pas toujours pertinente car elle ne permet pas de comparer la validité d'une mesure entre deux groupes de chercheurs qui s'ignoreraient et utiliseraient la même mesure pour deux construits différents.

Il semble donc nécessaire d'évaluer la validité d'une mesure par sa validité de trait ou de construit, c'est à dire par sa capacité à mesurer un construit de manière exhaustive (validité convergente) et uniquement ce construit (validité discriminante).

La taille de l'entreprise (saisie au travers du log de son actif total) est censée être un *proxy* des coûts politiques car ce construit est censé être très fortement corrélé avec la visibilité politique. Cette mesure des coûts politiques est critiquable :

(1) comme l'a fait remarquer Cahan (1992) les coûts politiques sont une fonction croissante de trois arguments : la probabilité qu'une action intervienne (éventuellement fonction de la visibilité politique), l'issue probable de l'action et le coût potentiel de l'action pour

3 Cronbach (1971, cité par Carmines et Zeller [1979]) fait remarquer [qu'on]"valide, non pas un test, mais une interprétation des données provenant d'une procédure particulière ".

l'entreprise. Dès lors, l'équivalence entre visibilité politique et importance des coûts politiques est abusive puisqu'elle ignore les effets des deux autres facteurs ; en l'utilisant le chercheur court le risque de saisir des facteurs autres que les coûts politiques, d'où une validité de trait discutable.

(2) Par ailleurs, la validité faciale de la mesure de coûts politiques par le total actif semble faible. En effet, la taille est utilisée pour mesurer d'autres construits que les coûts politiques (comme la quantité d'information à traiter, la richesse de l'information, le rendement anticipé,...). Or, Bujaki & Richardson (1997) ont remarqué que les chercheurs tendent à justifier l'utilisation de la taille comme indicateur des coûts politiques en citant des auteurs faisant la même utilisation de cette grandeur. Ils notent aussi que les groupes de chercheurs faisant de la taille une utilisation différente s'ignorent.

Au total, le recours à la taille pour évaluer les coûts politiques semble délicat.

L'utilisation du ratio d'endettement pour représenter la proximité aux clauses contractuelles d'endettement peut aussi être critiqué.

En effet, la nature des clauses contractuelles d'endettement est différente selon le transfert de richesse envers lequel les créanciers actuels veulent se prémunir (Jensen & Meckling, 1976 ; Smith & Warner, 1979) : ainsi des restrictions sur le montant des dividendes, le taux d'endettement, l'actif net minimum ou le fonds de roulement peuvent exister. Or, Press & Wintrop (1990) et Duke & Hunt (1990) ont montré que le ratio d'endettement est imparfaitement corrélé avec (1) des indices de proximité calculés à partir de données réelles, et (2) l'existence même des *debts covenants*. Dès lors, il est clair que la validité de trait de la mesure 'taux d'endettement' pour évaluer la proximité aux *debts covenants* est faible (i.e. : cette mesure ne rend pas compte, ou tout au moins avec erreur, et pas seulement, de la proximité aux clauses contractuelles d'endettement).

Enfin, il est vite apparu que la simple existence ou non d'un contrat de rémunération variable ne permet pas de tirer des conséquences générales et automatiques quant à la gestion du résultat. En effet, les contrats incitatifs prévoient en général une limite minimale (maximale) de résultat publié en deçà (au delà) de laquelle aucun bonus (supplémentaire) est versé.

Compte tenu de cette spécification, le manager n'a pas toujours intérêt à augmenter son résultat (Healy, 1985). Notamment, si le résultat est très élevé, il est incité (s'il est opportuniste) à ramener la performance publiée au niveau de la limite maximale (ainsi, il conserve un " stock " de résultat pour les années futures) ; si le résultat est très faible (inférieur à la limite minimale), il a aussi intérêt à diminuer le résultat pour pouvoir le gonfler les exercices suivants. Les préférences du manager pour une configuration du résultat semblent donc plus complexes que celles supposées par Watts & Zimmerman (1986).

Ces doutes quant à la validité des indicateurs (pour les coûts politiques et la proximité aux clauses contractuelles d'endettement) ou des hypothèses (hypothèse de la rémunération) ont amené un renouvellement des validations empiriques.

1.2 La rupture de la monotonie stricte des incitations.

Pour résoudre le problème de la fiabilité de la mesure, les auteurs n'ont pas cherché à bâtir un bon *indicateur* mais plutôt à identifier des *situations* pour lesquelles l'incitation à gérer le résultat ne fait pas de doute4.

Ainsi pour valider les coûts politiques, les auteurs ont cherché des situations pour lesquelles le coûts (ou les bénéfices) politiques sont importants. Ainsi, Jones (1991) étudie le comportement d'entreprises américaines appartenant à un secteur pour lequel une commission fédérale mène une enquête sur les pratiques des firmes non-US. Cahan (1992) analyse 48 firmes faisant l'objet d'une enquête anti trust ; Key (1997) les entreprises de l'industrie du câble pour lesquelles un projet de régulation est en cours ; Han & Wang (1998) les firmes pétrolières pendant la guerre du golf.

L'étude du comportement de ces firmes par rapport à une période précédente (où le stimuli n'existait pas) et à un groupe test (présentant des caractéristiques similaires) confirme une préférence pour la configuration 'diminution du résultat'.

De même, pour valider l'hypothèse " de la dette ", les études récentes (DeFond & Jiambalvo,1994 ; Sweeney, 1994 ; DeAngelo, DeAngelo & Skinner, 1994) portent sur un échantillon de firmes ayant violé leur " debt covenant ", leur comportement est étudié dans le temps et est comparé à celui de firmes présentant des caractéristiques similaires mais n'ayant pas défailli à leurs obligations contractuelles. D'autres travaux (par exemple : Becker et *alii*, 1998) utilisent pour modéliser l'influence de l'endettement un variable muette selon que l'entreprise appartienne ou non au décile d'endettement le plus élevé de l'échantillon.

Globalement, ces études tendent à valider que les entreprises proches de la violation de leur debt covenant ajustent à la hausse leurs résultats. Toutefois, lorsque la situation est désespérée (cas de DeAngelo, DeAngelo & Skinner, 1994) une gestion à la baisse peut être observée. Celle-ci est expliquée par un contrôle accru des auditeurs dans ces situations, et le désir de " dramatiser " la situation pour obtenir une renégociation des termes des contrats qui soit favorable à l'entreprise.

Suite aux travaux d'Healy (1985) plusieurs auteurs se sont attachés à redéfinir l'hypothèse de la rémunération et à mettre en œuvre des tests reposant sur des données réelles. Healy (1985) trouve que les managers gèrent à la baisse leur résultat si celui-ci est inférieur

(supérieur) à la limite minimale (maximale) pour maximiser leur bonus les années suivantes. Austin, Austin & Gaver (1995) ainsi que Holthausen, Larcker & Sloan (1995) reprennent ces hypothèses en les testant sur des données réelles (limites maximales et minimales ; Healy utilisait des *proxy*). Leurs résultats concordent sur une gestion à la baisse au voisinage de la limite maximale. En revanche, aux environs de la limite minimale, leurs résultats divergent : Austin, Austin & Gaver (1995) obtiennent une gestion à la hausse, Holthausen, Larcker & Sloan (1995) ne constatent pas de gestion significative.

4 D'autres situations où le manager a une incitation à gérer le résultat ont été avancées : voir Casta (2000) ; Healy & Whalen (1998).

Les études récentes sur la gestion du résultat ne constituent donc pas des validations directes des hypothèses de la théorie positive. L'hypothèse de la rémunération a clairement été réaménagée pour tenir compte de la rédaction " réelle " des contrats d'intéressement. Les hypothèses de la dette et des coûts politiques n'ont été validées que dans des cas " extrêmes " (violation des clauses d'endettement et/ou coûts politiques importants).

Ces travaux peuvent être interprétés comme une remise en cause de la monotonie stricte des incitations à gérer avec le stimuli. Si U est la fonction d'utilité du dirigeant, M : le montant des manipulations, S : la variable dont dépend la fonction d'utilité (distance aux limites des debts covenants, visibilité politique, montant de la rémunération variable), on aurait d'après Watts et Zimmerman (1986) :

$$\P U(S) \stackrel{1}{} 0, \forall S$$
$$\P M$$

Autrement dit, quelle que soit la distance aux limites des clauses contractuelles d'endettement (respectivement : le niveau des coûts politiques, le montant du bonus variable), la gestion du résultat modifie la satisfaction du manager.

Or, comme on l'a vu cette spécification est abusive. En effet, il ne semble pas qu'une visibilité importante entraîne automatiquement des coûts politiques (donc une baisse de l'utilité). Si l'entreprise n'est pas à proximité de ses limites d'endettement, il n'y a pas de raison pour qu'une augmentation de l'endettement implique une baisse de l'utilité du dirigeant. Enfin, si le contrat d'intéressement prévoit des limites maximales et/ou minimales de résultat, alors le bonus variable du manager (i.e. : son incitant) ne varie pas nécessairement avec le résultat (et donc avec les manipulations).

Dès lors, il est clair que la théorie politico – contractuelle ne permet par de définir un cadre général d'analyse des incitations puisque les hypothèses des clauses contractuelles d'endettement et des coûts politiques ne sont valables que dans les cas les plus extrêmes. Seule, l'hypothèse des contrats incitatifs permet d'expliquer la gestion du résultat dans le cas standard.

C'est dans ce contexte qu'une hypothèse nouvelle est apparue : celle d'une gestion par les seuils (Burgstahler & Dichev, 1997 ; Degeorge, Patel & Zeckhauser, 1999). La préférence pour une configuration serait déterminée par le désir d'atteindre un seuil (le résultat zéro, le résultat de N-1, la progression médiane de l'industrie, les prévisions des analystes,...) : il en résulte une aversion pour les pertes d'un montant faible ou pour les variations du résultat légèrement négatives car elles ne permettent pas d'atteindre les seuils zéro et résultat N-1. Cette gestion par les seuils peut être justifiée par plusieurs éléments : (1) la théorie des prospects de Khaneman & Tversky (1979) confirme que la fonction de la valeur, en référence à point donné, est concave pour les gains et convexe pour les pertes, (2) Cyert & March (1963) soulignent l'importance de l'obtention d'un profit satisfaisant pour maintenir les coalitions au sein de l'entreprise. La norme de satisfaction peut se fixer en référence à des seuils. Ainsi, l'hypothèse d'une gestion par les seuils est importante car elle permet d'inclure dans le cadre d'analyse des motivations autres que l'opportunisme.

Les tests empiriques valident l'hypothèse d'une gestion par les seuils puisque les distributions de résultat normé laissent apparaître une sous (resp. sur) représentation des résultats légèrement négatifs (positifs), des variations de résultat légèrement négatives (positves), et des résultats légèrement inférieurs (supérieurs) aux prévisions des analystes [Burgstahler & Dichev, 1997 ; Degeorge, Patel & Zeckhauser, 1999]. Ces résultats suggèrent une gestion du résultat pour atteindre les seuils : résultat zéro, résultat N-1, prévision des analystes.

Au delà des incitations à gérer, il convient aussi de mettre en avant les contraintes au programme de maximisation du manager.

2. Les contraintes.

On peut distinguer trois séries de contraintes à la gestion du résultat : un contrainte technique (§1), une limite liée au contrôle des comptes (§2) et une dernière relative à la structure de contrôle du dirigeant (§3).

2.1 La contrainte technique.

La contrainte technique exprime le fait que l'aménagement des accruals dans le temps obéit à une contrainte de possibilité. Comme le fait remarquer Healy (1985, p. 89) " […]. Les accruals modifient la temporalité des résultats annoncés ". Autrement dit, la modulation des accruals permet de modifier le résultat une *année* donnée, mais, sur une *période* donnée la somme algébrique des résultats est constante.

En ce sens, *la politique comptable est avant tout concernée par la distribution des résultats dans le temps*. Par exemple, si un manager accorde des délais de paiement plus avantageux pour accélérer la réception d'une commande, cela va, toutes choses égales par ailleurs, diminuer le chiffre d'affaires de l'exercice N+1. De même, si le dirigeant choisit d'amortir en dégressif une immobilisation, les dotations seront plus élevées les premières années (par rapport au système linéaire) et moindre les dernières années.

Peu d'études intègrent de manière explicite la contrainte temporelle dans leur modélisation du comportement comptable, à l'exception de certains travaux récents sur la gestion par les seuils. En effet, si les managers utilisent comme " référence " des résultats passés, alors leurs choix doivent tenir compte (1) des anticipations sur la performance future et (2) des possibilités de gestion du résultat.

Ainsi, Defond & Park (1997) expliquent les accruals discrétionnaires d'une année donnée par les performances présentes et anticipées ainsi que par le montant des accruals discrétionnaires de l'année précédente. Le coefficient sur le montant des accruals discrétionnaires passés est significatif ($p<0,01$) et négatif : ainsi il existe bien un relation négative entre le montant des accruals passés et actuels : les effets temporels de la politique comptable sont à prendre en compte.

Young (1998) étudie aussi l'influence de la contrainte temporelle sur la politique comptable des entreprises au travers de deux tests. Le premier est similaire à celui de DeFond & Park (1997) : il introduit dans sa régression expliquant les accruals discrétionnaires une variable binaire (0/1) selon que les accruals discrétionnaires de l'année précédente soient négatifs ou positifs. Le coefficient sur cette variable est significatif ($p<0,1\%$) et négatif : si les accruals

discrétionnaires sont négatifs une année, ils sont positifs l'année suivante, et inversement.

Le deuxième test consiste à comparer les coefficients issus de l'estimation de l'équation expliquant les accruals discrétionnaires à partir, d'une part, de l'échantillon des entreprises ayant des accruals discrétionnaires positifs l'année précédente, et d'autre part, sur l'ensemble des firmes dont les accruals discrétionnaires ont été négatifs. Le test de Chow permet de rejeter l'hypothèse d'égalité d'un ou plusieurs coefficients entre les deux sous-groupes.

Ce résultat suggère que les possibilités de gestion du résultat influent sur les déterminants du comportement comptable. Notamment, dans cet article, les variables contractuelles (endettement, rémunération) ne semblent significatives que dans le cas où (1) la marge de manœuvre des dirigeants est réduite ou (2) la situation économique générale est mauvaise ; ce qui valide l'idée que les prédictions de la théorie politico - contractuelle ne sont pertinentes que dans les cas extrêmes.

2.2 Le rôle des auditeurs.

DeAngelo (1981) a montré analytiquement que les auditeurs de " grande " taille étaient plus incité que les " petits " à fournir un audit de qualité.

Deux arguments viennent soutenir cette thèse : (1) *la perte de réputation* plus importante pour les grands auditeurs que pour les petits, (2) *les grands cabinets d'audit étant plus riches que les petits*, ils sont plus susceptibles d'être poursuivis. Ces deux éléments constituent des incitation pour tous les auditeurs à fournir un travail de qualité, particulièrement pour les " grands " commissaires aux comptes.

La sensibilité de l'auditeur à la gestion du résultat a été montrée par Hirst (1994) et Phillips (1999).

Hirst (1994) montre que la sensibilité des auditeurs à la gestion du résultat est fonction des incitations auxquelles sont soumis les managers grâce à deux expériences menées sur 84 auditeurs confirmés (5.5 années d'expérience en moyenne). A partir de deux cas d'école, ces derniers indiquent leurs probabilités a priori de " *misstatement* ", puis ils révisent celles-ci suite à la divulgation d'informations pour justifier les variations du résultat. Les deux incitations contrôlées par les expériences sont : (1) le rachat de l'entreprise par ses managers (incitation à adopter la configuration : diminution du résultat), (2) l'existence d'un contrat de rémunération basé sur les nombres comptables (incitation à gérer à la hausse ou à la baisse selon les circonstances).

Les résultats montrent que les auditeurs n'accordent pas le même crédit aux justifications des dirigeants selon que les responsables de la firme aient intérêt ou non à gérer à la hausse. Une autre conclusion, plus surprenante, est que les auditeurs accordent autant d'attention aux incitations tendant à augmenter le résultat qu'à celles menant à une préférence pour une diminution du résultat.

Philips (1999) étudie les réactions d'une centaine d'auditeurs (managers et seniors) à des pratiques comptables " agressives "5 selon que la revue analytique ait permis ou non d'identifier des risques de manipulations. Les résultats montrent que l'attention6 aux pratiques comptables croît avec le risque perçu lors de la revue d'activité. Par ailleurs, lorsqu'un risque particulier est signalé sur un compte, alors l'auditeur consacre une attention plus grande aux autres comptes.

5 une pratique comptable agressive est " caractérisée par [un environnement] ambigu où la législation n'est que peu utile et où pour lequel un jugement est nécessaire " [Philips (1999), p. 168]

6 l'attention est définie comme " une ressource cognitive non spécifique nécessaire pour réaliser un tâche " [p.171, d'après Tversky, 1973].

Les auditeurs semblent bien sensibles aux enjeux de la gestion du résultat, ont-ils une influence effective sur le comportement comptable des firmes ?

L'article de Becker et alii (1998) cherche à déterminer l'influence de l'auditeur sur le montant des accruals discrétionnaires. Leur hypothèse de base est que les " grands " auditeurs seront moins enclins que les " petits " (non *big six* à l'époque) à accepter l'opportunisme des managers. Diverses motivations peuvent intervenir pour expliquer l'existence de la gestion du résultat, toutefois les auteurs supposent qu'une gestion à la hausse est davantage susceptible de révéler un comportement opportuniste qu'une autre configuration du résultat.

Après avoir contrôlé diverses incitations (endettement, taille, cash flow, émission d'actions, changements d'auditeurs), les auteurs trouvent que les firmes auditées par un " petit " cabinet ont des accruals discrétionnaires significativement plus élevés que les firmes contrôlées par un " grand " de l'audit (1,5% du total actif de différence en moyenne).

L'influence des auditeurs sur la gestion du résultat est aussi confirmé par DeFond & Subramanyam (1998) qui s'intéressent aux changements d'auditeurs. Leur hypothèse est qu'un changement intervient car l'auditeur sortant est trop " conservateur " en terme de politique comptable. Leurs résultats confirment cette prédiction puisque, après avoir contrôlé plusieurs incitations (changement de dirigeant, performance de la firme, restructuration, autres facteurs poussant à changer d'auditeur,...), les accruals discrétionnaires sont négatifs en N-1 (dernière année de l'ancien auditeur) et en N, mais dans une proportion moindre que l'année précédente.

Au total, la nature de l'auditeur semble jouer un rôle dans l'étendue de la gestion du résultat.

2.3 Le gouvernement d'entreprise.

Deux mécanismes peuvent être étudiés : la structure de propriété et la composition du conseil d'administration.

Smith (1976) et Dhaliwal, Salamon & Smith (1982), Dempsey, Hunt & Shroeder (1993), Warfield et alii (1995) proposent d'inclure comme variable explicative de la gestion du résultat la structure de propriété.

La structure de propriété peut être définie comme la répartition des droits de vote entre les différents actionnaires. Deux lignes de partage semblent pertinentes par rapport aux choix comptables : (1) la distinction entre les firmes actionnariat diffus versus les firmes à actionnariat concentré (2) les entreprises détenues par leur manager versus les autres firmes.

Le comportement comptable des firmes managériales (actionnariat diffus) est supposée être plus actif que celui des entreprises contrôlées. Deux arguments sont avancés pour justifier des préférences plus marquées pour certaines configurations du résultat de la part des firmes managériales :

(1) d'une part, les managers ont intérêt à prouver leur bonne gestion auprès de leur actionnaires de manière à éviter une intervention de ceux-ci (Smith, 1976).

(2) d'autre part, les coûts d'agence étant plus importants pour les firmes managériales que pour les firmes contrôlées (Jensen & Meckling, 1976), il en résulte une plus grande fréquence d'utilisation de contrats d'intéressement, ce qui, d'après les prédictions classiques de la théorie positive entraîne une préférence pour la configuration augmentation du résultat (Dhaliwal, Smith & Salamon, 1982).

Enfin, la nature de l'actionnaire dominant (le manager ou un autre) a une influence sur la nature de coûts d'agence et doit être pris en compte.

Les études empiriques tendent à valider une plus grande activité en matière de politique comptable des firmes managériales. Ainsi, Smith (1976) a mené une étude sur la période 1954-1962 sur 110 firmes. Ses résultats montrent que les firmes managériales tendent à prendre plus de décisions comptables leur permettant d'atteindre certains seuils prédéterminés (résultat N-1, progression moyenne de l'industrie,...) que les firmes contrôlées. Une proportion plus forte d'entreprises lissantes parmi les firmes managériales qu'au sein des entreprises contrôlées est aussi obtenue par Kamin & Ronen (1978).

Dhaliwal, Salamon & Smith (1982) vérifient que les entreprises managériales préfèrent la méthode d'amortissement qui augmente le résultat même après avoir contrôlé la taille et l'endettement. Niehaus (1989) valide la préférence pour la configuration " augmentation du résultat " en étudiant le mode de valorisation des stocks.

Dempsey, Hunt & Shroeder (1993) trouvent que le classement des éléments extraordinaires au bilan ou au compte de résultat est significativement modifié selon que l'entreprise est managériale, contrôlée par le manager ou par un tiers : il semble que si l'impact sur le résultat est positif (négatif) les firmes managériales ont davantage (moins) tendance que les autres firmes à inscrire l'élément extraordinaire au compte de résultat.

Les résultats de Warfield, Wild & Wild (1995) montrent que les firmes managériales ont un niveau d'accruals discrétionnaires significativement plus élevé que les autres firmes après avoir contrôlé les effets liés à la taille, au risque, à l'endettement et à la nature de l'industrie de la firme (régulée ou non).

Un autre élément à prendre en compte est la structure du conseil d'administration. Peu de recherches ont testé le lien entre les structures de gouvernement d'entreprise et la gestion stratégique des résultats. Avant Peasnell et alii (1998), Dechow et alii (1996) et Beasley (1996) se sont intéressés à l'influence de la composition du conseil d'administration sur la gestion du résultat.

Toutefois, Dechow et alii (1996) et Beasley (1996) étudient des cas extrêmes. Ainsi, Dechow analyse les cas d'entreprises faisant l'objet d'une enquête de la SEC pour violation des GAAP menant à une exagération (*overstatement*) de leurs résultats. Ses résultats montrent que ces firmes présentent une proportion faible d'administrateurs externes. Beasley (1996) teste l'hypothèse que la présence d'administrateurs externes réduit la probabilité de fraude. Pour valider cette supposition, il a constitué un échantillon d'entreprises ayant fraudé. Il constate que celles ci présentent une proportion moindre d'administrateurs externes comparativement à un échantillon apparié de firmes n'ayant pas fraudé.

L'article de Peasnell et al. (1998) prolonge ces travaux en étudiant l'influence des administrateurs externes sur le niveaux des accruals, non pas dans des cas extrêmes mais sur un échantillon aléatoire d'entreprises. Ils identifient trois motivations à la gestion des accruals : l'opportunisme, des raisons liées à l'efficience des contrats et à une activité de signalisation de la valeur de la firme à long terme. Ils considèrent avec Dechow et al. (1996) et Watts & Zimmerman (1986) qu'une gestion des résultats à la hausse est plus susceptible de refléter un opportunisme des dirigeants. Aussi cherchent-ils à tester l'hypothèse que les accruals discrétionnaires sont négativement reliés à l'efficacité du conseil d'administration mesurée par la proportion d'administrateurs externes.

Leurs résultats valident cette hypothèse, même après avoir contrôlé les effets liés à la taille, à l'endettement, à la structure de propriété, aux cash flows de l'exercice, à la nature des immobilisations - importance et âge, ainsi que les éventuels biais sectoriels et liés à l'année.

De plus, ils testent leur modèle en remarquant que certains mécanismes de gouvernement d'entreprise sont endogènes, c'est à dire liés à d'autres variables de leur modèle. Ainsi, le nombre d'administrateurs externes est-il lié à la taille de la firme – une firme importante subit des coûts politiques importants qu'elle gère grâce à des administrateurs externes, et à son endettement – les créanciers de la firme font pression pour siéger au conseil d'administration, à sa structure de propriété et éventuellement à l'industrie. Leur hypothèse est alors à nouveau validée.

Il semble donc que les dispositifs du gouvernement d'entreprise limitent la liberté de choix comptables du dirigeant.

CONCLUSION

Cette revue de la littérature nous a permis de mettre en évidence deux insuffisances du cadre d'analyse " classique " de la théorie positive de la comptabilité. D'une part, le fait que les prédictions de la théorie positive reposent sur une spécification particulière de la fonction d'utilité par rapport aux incitations à gérer. En conséquence, le cadre d'analyse des stratégies de gestion du résultat doit être amendé pour pouvoir disposer d'une théorie générale des incitations à gérer la performance publiée. D'autre part, au delà de la spécification de la fonction d'utilité des dirigeants, il convient de prendre en compte les contraintes à la gestion du résultat comme la structure de contrôle, les contraintes de la technique comptable et la révision des auditeurs pour contrôler la possibilité d'expression de l'opportunisme du manager.

La prise en compte de ces éléments est de nature à fournir une théorie générale de la gestion du résultat.

ref_str

1. **Aria A., Glover J., Sunder S., (1998),** Earnings management and the revelation principle, *Journal of accounting studies*, volume 3, numéro 1 et 3, pp. 8-34.
2. **Austin J., Gaver J., Gaver K. (1995)**, Additional evidence on bonus plans ans income management*, Journal of accounting and Economics*, volume 19, numéro 1, pp. 3-28.
3. **Beasley M. (1996),** An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud, *The accounting review*, volume 71, numéro 4, pp. 443-465.
4. **Becker C., Defond M., Jiambalvo J., Subramanyam K.R. (1998),** The effect of audit quality on earnings management*, Contemporary accounting research*, volume 15, numéro 1, pp. 1-24.
5. **Bujaki M., Richardson A. (1997),** A citation trail review of the uses of firm size in accounting research*, Journal of accounting literature*,

volume 16, pp. 1-27.
6. **Burgstahler D., Dichev I. (1997),** Earnings management to avoid earnings decreases and losses*, Journal of accounting and economics*, 24 (December), pp. 99-126.
7. **Bowen R., Noreen E., Lacey J. (1981),** Determinants of the corporate decision to capitalize interest*, Journal of accounting and economics*, volume 3, pp. 151-179.
8. **Cahan S. (1992),** The effect of antitrust investigations on dicretionary accruals : a refined test of the political cost hypothesis, *The accounting review*, volume 67, numéro 1, pp. 77-95.
9. **Carmines E., Zeller R. (1979),** *Reliability and validity assessment*, Sage University Paper, série : Quantitative applications in the social sciences, 07-017, p. 71.
10. **Casta JF (2000),** La théorie positive de la comptabilité, *Encyclopédie de la comptabilité, du contrôle de gestion et de l'audit*, Economica, pp. 1223-1332.
11. **Christie A., Zimmerman J. (1994),** Efficient and opportunistic choices of accounting procedures : corporate control contests, *The accounting review*, volume 69, numéro 4, pp. 539-566.
12. **Cyert R., March J. (1963),** *A behavioral theory of the firm*, 2ème édition (1992), Blackwell publishers, pp. 252. Daley LA, Vigeland RL. (1983), The effect of debt covenants and political costs on the choice of accounting methods ; the case of R&D costs, *Journal of accounting and economics*, volume 4, pp. 195-211.
13. **DeAngelo L. (1981),** Auditor size and audit quality, *Journal of accounting and economics*, volume 3, pp. 183-199.
14. **DeAngelo H., DeAngelo L., Skinner D. (1994),** Accounting choice in troubled companies*, Journal of accounting and economics*, volume 17, Janvier, pp. 113-143.
15. **Dechow P., Sloan R., Sweeney A.P. (1996),** Causes and consequences of earnings manipulation, *Contemporary accounting research*, volume 13, pp. 1-36.
16. **DeFond M. & Jiambalvo J. (1994),** Debt covenant violation and manipulation of accruals, *Journal of accounting and economics*, volume 17, pp. 145-176.
17. **DeFond M., Park C. (1997),** Smoothing income in anticipation of future earnings, *Journal of accounting and economics*, volume 23, pp. 115-139.
18. **DeFond M., Subramanyam K.R., (1998),** Auditor changes and discretionary accruals, *Journal of accounting and economics*, volume 25, numéro 1, février, pp. 35-69.
19. **Degeorge F, Patel J., Zeckhauser R. (1999),** Earnings management to exceed tresholds, *Journal of Business*, volume 72, numéro 1, pp. 1-35.
20. **Dempsey S., Hunt H., Schroeder N. (1993)**, Earnings management and corporate ownership structure : an examination of extradordinary item reporting, *Journal of business finance and accounting*, volume 20, numéro 4, Juin, pp. 479-500.
21. Demski J. (1988), Positive accounting theory : a review, *Accounting, Organizations and Society*, volume 13, numéro 6, pp. 623-629.
22. **Dhaliwal D. (1980),** The effect of the firm's capital structure on the choice of accounting methods, *The accounting review,* volume LV, numéro 1, Janvier, pp. 78-84.
23. **Dhaliwal D, Salamon G., Smith E., (1982),** The effect of owner versus management control on the choice of accounting methods, *Journal of accounting and economics*, volume 4, pp. 41-53.
24. **Duke JC., Hunt HG. (1990),** An empirical examination of debt covenants restrictions and accounting related debt proxies, *Journal of accounting and Economics*, volume 12, pp. 97-122.
25. **Han J., Wang S. (1998),** Political costs and earnings mangement of Oil companies during the 1990 persian gulf crisis, *The accounting review*, volume 73, numéro 1, pp. 103-117.
26. **Healy P. (1985),** Evidence on the effect of bonus schemes on accounting procedure and accrual decisions,*Journal of accounting and economics*, volume 7, pp. 85-107.
27. **Healy P., Palepu K. (1990),** Effectiveness of accounting based dividend covenants, *Journal of accounting and Economics*, volume 12, pp. 97-122.
28. **Healy P., Whalen J. (1998),** A review of the earnings management litterature and its implications for standard setting, Working papper disponible sur http:\\www.ssrn.arn.
29. **Hirst E. (1994),** Auditor's sensitivity to earnings management, *Contemporary accounting research*, volume 11 (Fall), pp. 405-422.
30. **Holthausen R.W. (1990),** Accounting method choice : opportunistic behavior, efficient contracting and information perspective, *Journal of accounting and economics*, volume 12, pp. 207-218.
31. **Holthausen R.W., Larcker D., Sloan R. (1995),** Annual bonus schemes and the manipulation of earnings, *Journal of accounting and economics*, volume 19, numéro 1, pp. 29-74.
32. **Jeanjean T. (1999),** La théorie positive de la comptabilité : une revue des critiques, *Cahier de Recherche du CEREG 99-12*.
33. **Jensen M., Meckling W., (1976),** Theory of the firm : managerial behavior, agency costs and ownership structure, *Journal of financial economics*, volume 3, pp. 305-360.
34. **Jones J. (1991),** Earnings management during import relief investigations, *Journal of accounting research*, volume 29, numéro 2 (automne), pp. 193-228.
35. **Kamin J.Y., Ronen J. (1978),** The smooting of income numbers : some empirical evidence of systematric differences among management-controlled ans owner-controlled firms, *Accounting, Organizations and society*, volume 3, numéro 2, pp. 141-157.
36. **Kahneman D., Tversky A. (1979),** Prospect theory : an analysis under risk, *Econometrica*, volume 47, numéro 2, pp. 63-291.
37. **Key K.G. (1997),** Political cost incentives for earnings management in the cable television industry, *Journal of accounting and economics*, volume 23, numéro 3, pp. 309-337.
38. **Niehaus G.R. (1989),** Ownership structure and inventory method choice, *The accounting review*, Volume 64, numéro 2, pp. 269-284.
39. **Peasnell K., Pope P., Young S., (1998),** Outside directors, board effectiveness and earnings management, *Working Paper accounting reserach network*, disponible sur Erreur! Signet non défini..
40. **Phillips F. (1999),** Auditor attention to and judgments of aggresive financial reporting, *Journal of accounting research*, volume 37, numéro 1, spring, pp. 167-189.
41. **Press E.G., Wintrop J. (1990),** Accounting based constraints in public and private debt agreements : their association with leverage and importance in accounting choice, *Journal of accounting and economics*, volume 12, pp.65-96.
42. **Scott W. (1997),** *Financial accounting theory*, Prentice-Hall, p. 418.
43. **Schipper K. (1989),** Commentary on Earnings management, *Accounting horizons*, volume 3, numéro 4, décembre, pp. 91-102.
44. **Smith E.D. (1976),** The effect of separation of ownership and control on accounting policy decisions, *The accounting review*, numéro 51, octobre, pp. 707-723.
45. **Smith C., Warner J. (1979),** On financial contracting : an analysis of bond covenants, *Journal of financial economics*, volume 7, pp. 117-161.
46. **Sweeney A.P. (1994),** Debt covenant vilations and managers' accounting responses, *Journal of accounting and Economics*, volume 17, pp. 281-308.
47. **Warfield T., Wild J., Wild K. (1995),** Managerial ownership, accounting choices and informativeness of earnings, *Journal of accounting and economics*, volume 20, pp. 61-91.
48. **Watts R., Zimmerman J. (1986),** *Positive accounting theory*, prentice Hall.
49. **Watts R., Zimmerman J. (1990),** Positive accounting theory : a ten year perspective, *The accounting review*, vol.65, pp. 131-156.
50. **Young S. (1998),** The determinants of managerial accounting policy choice : further evidence from the UK, *Accounting and Business research*, volume 28, numéro 2, pp. 131-143.
51. **Zmijewski M., Hagerman R., (1981),** An income strategy approach to the positive theory of accounting standard setting/choice, *Journal of accounting and Economics*, Volume 3, pp. 129-149.



IJSURP Publishing Academy

International Journal Of Scientific And University Research Publication

Multi-Subject Journal

Editor.

International Journal Of Scientific And University Research Publication

+965 99549511

+90 5374545296

+961 03236496

+44 (0)203 197 6676

www.ijsurp.com