

L'utilisation discrétionnaire des données comptables :
une tentative de mesure par une démarche mixte

Dr VANGAH Yann-Cédric Armel
Enseignant-chercheur
Université Lorougnon Guédé
Côte d'Ivoire, Daloa
vangahyann@gmail.com

Résumé :

Cet article examine la question de gestion du résultat à travers une démarche mixte. L'approche qualitative met en évidence les variables comptables susceptible d'expliquer l'utilisation discrétionnaire des données comptables. Nous recourons à l'approche quantitative afin de tester les propositions d'hypothèses générées à l'issue de la phase exploratoire. Les résultats concluent que la structure de l'actionnariat est une variable qui limite la gestion du résultat. Le chiffre d'affaires exerce un impact négatif. Autrement dit, plus le chiffre d'affaires est réduit, plus le résultat a tendance à diminuer.

Mots clés : Gestion du résultat – Théorie positive de la comptabilité – Approche mixte

Abstract :

This article examines the issue of results management through a mixed approach. The qualitative approach highlights the accounting variables that may explain the discretionary use of accounting data. We use the quantitative approach to test hypothesis proposals generated at the end of the exploratory phase. The results conclude that the ownership structure is a variable that limits the management of the result. In other words, the lower the turnover, the more the result tends to decrease.

Keywords: Results Management - Positive Theory of Accounting - Mixed Approach

Introduction

La gestion du résultat est un champ de recherche qui suscite beaucoup d'intérêts de la part de la communauté scientifique. Bien que les travaux sur la thématique soient denses, il n'existe pas encore un consensus sur la définition. Schipper (1989) l'apprehende comme « *une intervention délibérée dans le processus de présentation de l'information financière dans le but de s'approprier des gains personnels* ». Considérée comme la définition plus utilisée, les dirigeants des entreprises recourent à la gestion du résultat pour atteindre des objectifs personnels.

La problématique de la gestion du résultat naît au début des années 2000 à travers des cas extrêmes de dissimulations comptables. En réalité, Elles sont causées par une asymétrie d'information.

De façon théorique, le concept de « gestion du résultat » est largement étudié sous différentes formes Berland et al (2016). La première forme est celle des régularisations discrétionnaires à travers les modèles d'accruals. Nous assistons également à des travaux accentués sur les manipulations agressives ou fraudes et l'atteinte de seuils.

Au vue de la littérature, les questionnements sur cette thématique se situent essentiellement au niveau des facteurs explicatifs du comportement opportuniste des dirigeants. Le cadre de recherche le plus répandu est celui de la théorie positive de la comptabilité. Notre étude de la gestion du résultat s'intègre donc clairement dans ce postulat théorique. Plusieurs travaux de recherche ont étudié les déterminants des choix comptables dans les entreprises en adoptant un mode opératoire de type quantitatif (Thauvron, 2000 ; Jeanjean, 2001 ; Shabou et Boulila, 2002). Dans la limite des travaux, très peu de chercheurs recourent à une démarche qualitative pour comprendre les choix comptables faits par les dirigeants en matière de gestion du résultat (Hamza, 2012 ; Maurice, 2019). Notre recherche prend appuie sur ces derniers pour deux raisons. La première, la question de gestion du résultat est orientée sur l'étude du comportement. Pour donc cerner un comportement il nous semble judicieux d'utiliser une méthodologie adaptée. La seconde est liée au contexte. Nous effectuons ce travail de recherche dans un contexte inédit comme celui de la Côte d'Ivoire où le système fiscal est déclaratif.

De façon pratique, nous observons des statistiques en forte croissance sur les redressements fiscaux opérés par la direction générale des impôts durant ces deux dernières années¹. Ces données rejoignent l'une des révélations faites par Vangah (2018). L'auteur parvient à conclure que la pression fiscale est une source de motivation de la gestion des données comptables dans les entreprises ivoiriennes. Il devient judicieux de s'interroger sur les particularités d'une telle pratique. Ce travail de recherche se propose d'examiner la gestion du résultat dans un contexte inédit comme celui des entreprises ivoiriennes. Nous évitons de recourir à des démarches de type hypothético-déductives car le champ d'observation reste très peu exploité. Il est important d'utiliser la démarche dite mixte qui nous permet d'identifier les spécificités avant de les généraliser (Thietart, 1999). Les résultats présentés reposent d'une part sur une analyse d'entretiens effectués auprès des acteurs de la gestion des données comptables et d'autre part sur des tests statistiques.

¹ De 2016 à 2018, plus de 50% de redressements opérés.

La première section de cet article rappelle les travaux sur la gestion du résultat et situe l'approche définitionnelle du concept. Le rôle de cette section est de parvenir à présenter les limites des études en vue de positionner notre recherche. La deuxième section présente la méthodologie mise en œuvre. Les résultats liés à l'approche qualitative et quantitative sont l'objet de la troisième section.

1. La gestion du résultat : Définition et positionnement de la recherche

La première section poursuit un double objectif. Malgré l'inexistence d'un consensus sur la définition, elle vise à présenter celle retenue pour guider ce travail de recherche. Une fois la clarification conceptuelle effectuée, nous indiquons notre positionnement face aux multitudes de travaux sur la question.

1.1 Le concept de gestion du résultat dans la littérature

Le concept de « gestion du résultat » fait l'objet de débats depuis ces 20 dernières années. Stolowy et Breton (2003) se proposent dans leurs travaux de mener le débat sur la gestion du résultat à travers la notion de gestion des données comptables. Pour les auteurs, les dirigeants d'entreprise recourent à la gestion des données comptables pour atteindre les objectifs qu'ils souhaitent. Pour ce faire, ils utilisent cinq grands axes de dissimulation comptable. Le premier axe est celui de la gestion des résultats ou encore connu sous la dénomination anglaise *earnings management*. S'agissant du second axe, il porte sur le lissage des résultats ou *income smoothing*. Ayant des traits de similitudes que le précédent le nettoyage des comptes ou *big bath accounting* intervient le plus souvent lors d'un changement de dirigeant. Les deux derniers axes sont principalement l'habillage des comptes ou *window dressing* et la comptabilité créative ou *creative accounting*. Ces axes de dissimulation comptable sont en réalité des formes de gestion des données comptables ayant des objectifs différents. Le présent article s'intéresse majoritairement à la gestion du résultat. Une pléthore de définitions existe sur le concept de la « gestion du résultat » (Schipper, 1989 ; Healy, 1999 ; Degeorge et al., 1999). La définition choisie est celle de Schipper (1989). Pour l'auteur, la gestion du résultat permet aux dirigeants d'agir à sa guise sur la variable « résultat comptable ».

1.2 L'état des travaux sur la question de gestion du résultat

La question de la gestion du résultat fait l'objet de plusieurs travaux. Les auteurs se sont essentiellement intéressés sur la dimension explicative. Jeanjean (2003) s'intéresse à la mode de mesure de la gestion du résultat. Dans son papier, il mène une approche plutôt théorique sur l'évolution des modèles utilisés pour mesurer la gestion du résultat. Du point de vue de la mesure de la gestion du résultat, les auteurs ne sont pas unanimes. La première vague de chercheurs retiennent l'action sur les modifications comptables² et sur les « cashs-flows »³ (Healy et Whalen, 1999 ; Degeorge, Patel et Zeckhauser, 1999). La seconde vague mesure la gestion du résultat à partir de la gestion comptable (Schipper, 1989). Pour analyser ces deux compréhensions de la mesure de la gestion du résultat, Beaver (1968) offre un cadre d'analyse. Il précise la gestion du résultat existe lorsqu'il y a la présence de deux résultats.

² Il s'agit principalement de la politique d'amortissement, de provisionnement (Stolowy, 1994 ; Casta, 1997).

³ Particulièrement le déplacement d'un exercice à un autre, enregistrement anticipé du chiffre d'affaires.

Le premier résultat est celui qui est soumis à divulgation. Quant au second, il est le résultat ayant fait l'objet d'ajustements. La différence entre ces deux formes de résultat constitue donc la partie qualifiée de gestion du résultat ou « earnings management ». Pour donc mener une évaluation de la partie « gérée », les auteurs utilisent la notion « accrual ». C'est ainsi que nous assistons à une pléthore de modèles (Jones, 1991 ; Dechow et *al.*, 1995 ; Kothari et *al.*, 2005). Mard (2004) effectue des travaux s'appuyant sur le modèle de Jones (1991). L'auteur a pour objectif de déterminer les facteurs explicatifs de la gestion du résultat dans les entreprises cotées. Pour y arriver, il étudie la relation entre la gestion du résultat et plusieurs caractéristiques de la firme tels que la politique financière, la performance boursière et le contrôle. Des conclusions intéressantes ressortent de l'analyse quantitative effectuée. La taille et le secteur d'activité sont les principales variables qui expliquent la gestion du résultat dans les entreprises cotées. Shabou et Boulila (2002) effectuent des travaux tout comme Mard (2004). La particularité s'inscrit dans le contexte de la recherche et les caractéristiques utilisées. Les auteurs cherchent à valider les hypothèses de la théorie positive initiée par Watts et Zimmerman (1978) dans le contexte tunisien. Ils utilisent quatre variables dont la valorisation des stocks, le mode de comptabilisation des charges financières, la réévaluation du bilan et l'escompte commercial pour examiner le problème posé. La méthode d'analyse quantitative relève que la structure de l'actionnariat est une variable importante dans la gestion du résultat. Verdier et Boutant (2016) sont préoccupés par la gestion des résultats comptables avant la diffusion d'une réduction d'effectifs. Les auteurs observent que le résultat produit par les entreprises est revu à la baisse lors des périodes de réduction d'employés. Sur la base du cadre de la théorie positive (TPC) de la comptabilité, ils examinent près de 120 annonces de réduction d'effectifs dans 104 entreprises cotées françaises sur 5 ans. Les résultats de l'étude quantitative menée montrent que le résultat est revu à la baisse d'environ 4% du total actif des entreprises. L'une des hypothèses émises dans la TPC est donc validée. Les entreprises françaises cotées ajustent leur résultat à la baisse afin de réduire le risque d'apparition de coûts politiques. Hamdi et *al.* (2018) mettent en relation la gestion des résultats, les seuils comptables et la gouvernance d'entreprise. Dans ce papier, les auteurs s'interrogent sur l'influence des mécanismes sur la gestion du résultat par les seuils. A partir de 214 sociétés appartenant à l'indice du CAC sur une période de 9 ans, l'analyse empirique aboutit à des conclusions. Les Sociétés observées gèrent leur résultat selon la structure de propriété. Aussi, la gestion des résultats par les seuils est influencée par l'activité, l'indépendance du comité d'audit et du conseil d'administration. Le tableau suivant donne un aperçu des travaux empiriques sur la question de gestion du résultat

Tableau n°1 : Un essai de synthèse des travaux sur la gestion du résultat

Auteur(s)	Problématique	Méthodologie
Shabou et Boulila (2002)	Les déterminants de la comptabilité créative	Régression logistique
Mard (2004)	Les facteurs explication de la gestion du résultat	Modèle de Jones (1991)
Verdier et Boutant (2016)	La gestion du résultat avant la réduction d'effectifs	Modèle de Jones (1991) Modèle de Dechow et <i>al.</i> (1995) Modèle de Kothari et <i>al.</i> (2005)
Hamdi et <i>al.</i> (2018)	L'influence des mécanismes de gouvernance sur la gestion du résultat par les seuils	Régression logistique en panel

Source : L'auteur

Le tableau ci-dessus nous donne une illustration de travaux qui se sont intéressés sur le mode explicatif de la gestion du résultat durant ces 16 dernières années. Le cadre d'analyse de la gestion du résultat utilisé par les auteurs est la théorie positive de la comptabilité (TPC). Nous inscrivons ce travail de recherche dans ce cadre pour deux raisons. La première est liée au mode opératoire de notre recherche. Il est accentué dans un mode explicatif du phénomène de gestion du résultat. La seconde raison concerne l'objectif de la théorie positive de la comptable est d'expliquer les pratiques comptables sur la base des hypothèses. La plupart utilise une ou plusieurs variables pour cerner la question de gestion du résultat dans différents contextes. Mais très peu d'entre elles abordent la question par une analyse centrée sur les acteurs de la gestion des données comptables avant de la généraliser. Notre recherche trouve son positionnement à ce niveau. Le contexte dans lequel cette recherche est menée est nouveau. Pour ce faire, aborder la question de la gestion du résultat sur la base d'autres travaux de recherche ne semble pas judicieux compte tenu des spécificités propres à celui-ci. A titre illustratif, le contexte ivoirien adopte un système déclaratif contrairement au contexte européen qui est orienté marché.

2. Une méthodologie inédite : approche mixte sur la question de gestion du résultat

Tout travail de recherche poursuit une suite logique avec une méthodologie permettant de réaliser l'objectif principal qui est fixé au départ. Il est utile de rappeler que l'objectif poursuivi par ce papier est d'examiner la gestion du résultat dans un contexte inédit comme celui de la Côte d'Ivoire. Cette section présente les deux approches utilisées pour atteindre l'objectif de ce travail de recherche.

2.1 Une clarification du design de la recherche

Il est important de préciser le design de recherche que nous adoptons dans le cadre de cette recherche. La méthodologie mixte est celle que nous adoptons bien qu'elle fait l'objet de nombreuses critiques (Creswell et Plano, 2006). L'approche mixte renferme plusieurs designs pour recueillir les données. Le premier design est la triangulation. Il vise à obtenir des données différentes mais complémentaires sur une thématique abordée dans une recherche. Le second design est celui de la complémentarité. L'objectif de ce design est de prendre en compte les différents niveaux d'analyse d'un phénomène. Quant au design exploratoire, il permet d'utiliser des méthodes qualitatives afin d'identifier les mots ou thèmes sur une question précise. Les thèmes collectés servent pour effectuer une analyse quantitative. Le design explicatif est une conception séquentielle dans laquelle un type de recherche est suivi par les autres dans l'optique de mieux fournir des éléments d'explication. Dans le cadre de ce travail de recherche, le design exploratoire est retenu pour certaines raisons. Il est utilisé lorsque les mesures ou instruments ne sont pas disponibles ou les variables sont méconnues. Dans notre cas, la gestion du résultat a fait l'objet de très peu de recherches empiriques. Mener une recherche en se focalisant sur les travaux issus de contextes différents de celui de la Côte d'Ivoire nous paraît évident. Aussi, la recherche aborde une thématique accentuée sur le comportement des acteurs de la gestion du résultat. Nous optons pour ce design afin de faire ressortir d'éventuelles variables qui pourraient émerger de notre terrain d'étude compte tenu de ces spécificités.

2.2 Un choix sur la méthode mixte

Après avoir effectué le choix du design sélectionné pour guider ce travail de recherche, il est important de clarifier l'approche mixte. Il est question d'un processus en deux temps. Premièrement, nous menons une étude qualitative de type exploratoire. Deuxièmement, une étude quantitative est mobilisée pour parvenir à une généralisation des résultats. Le recours à la méthode mixte dans notre cas s'explique par notre question de recherche et l'intérêt d'appréhender les spécificités de la gestion du résultat. La démarche de raisonnement mise en œuvre afin de conduire ce travail de recherche est à deux niveaux. Le premier niveau est un raisonnement de type inductif. Nous utilisons le récit des acteurs de la gestion du résultat pour identifier les variables susceptibles d'expliquer la gestion du résultat en contexte ivoirien. Dans la littérature, il existe une pléthore de variables qui ne sont pas propres au contexte de l'étude. Pour ce faire, adopter une telle approche nous aide pour la phase quantitative dans la mesure où les variables émergent de notre champ d'application. Le second niveau est un raisonnement de type hypothético-déductif. Nous l'utilisons afin de confronter les propos des acteurs de la gestion des données à la réalité empirique par des tests statistiques.

2.3 La démarche qualitative de type exploratoire : Aperçu et échantillonnage

Le mode de collecte des données par la méthode des entretiens individuels semi-directifs est utilisé dans le cadre de ce travail de recherche. Il donne la possibilité de définir les thèmes à aborder par le chercheur. L'outil utilisé pour réaliser les interviews est le guide d'entretien. Il est organisé en deux parties. La première s'intéresse à la perception de la notion « gestion du résultat » et la seconde met l'accent sur les caractéristiques d'une telle gestion. Les différents entretiens effectués avec les professionnels du chiffre nous permettent d'examiner la gestion du résultat. Les entretiens ont duré entre *40 minutes et 1heure 30 minutes*. Ils se sont déroulés lors des pauses déjeuner et après une prise de rendez avec certains professionnels du chiffre. Durant les entretiens, nous adoptons une posture positive, attentive et d'écoute afin de cerner les discours des personnes interrogées.

Dans le cadre de la phase qualitative de type exploratoire, la qualité des individus demeure l'objectif principal. La sélection des personnes constituant notre échantillon qualitatif s'est effectuée par la biais des contacts et relations dont nous disposons dans les entreprises ivoiriennes. L'échantillon qualitatif de ce travail de recherche se trouve diversifié. Pour ce volet exploratoire, nous n'envisageons pas de généraliser les informations obtenues auprès des acteurs de la gestion des données comptables. Mais, nous optons pour l'acquisition d'un contenu riche en vue d'identifier de façon qualitative les spécificités de la gestion du résultat. Etant donné que la première partie empirique de ce travail de recherche vise à extraire des données qualitatives avant de les généraliser, au bout de 15 entretiens nous n'obtenons plus de nouvelles réponses. Les acteurs que nous rencontrons sont répertoriés dans le tableau suivant

Tableau n°2 : Caractéristique de l'échantillon de l'étude qualitative

Fonctions	Nombre de personnes interrogées	Ancienneté (années)	Age	Secteur d'activité
Auditeur	5	6-10	27-35	Industrie, service
Agents des impôts	3	5-8	30-35	Service
Directeur	3	10-15	30-45	Industrie
Chef comptable	4	7-15	30-45	Industrie, service

Source : l'auteur

L'échantillon qualitatif est composé de 33% d'acteurs de la gestion des données comptables certifiant les comptes des entreprises. Moins de 30% des personnes interrogés assurent le contrôle fiscal. 25% des professionnels du chiffre contribuent à la prise de décision. Un peu plus au dessus des 25% veillent à la tenue quotidienne des opérations comptables.

Les différents entretiens menés avec cet échantillon ci-dessus sont enregistrés à l'aide d'un téléphone portable. Notre choix s'est porté sur cet outil car il donne moins l'impression d'un interrogatoire comparativement au dictaphone classique. Lors de la phase de pré-test du guide d'entretien, un interviewé nous confiait : « *je suis à l'aise avec le dictaphone du téléphone car personne ne soupçonne que j'effectue une enquête* ». En plus du dictaphone, nous prenons des notes. L'objectif est de pouvoir faire des relances une fois que nous identifions des idées dans le discours des personnes interrogées. Les entretiens étant enregistrés, nous effectuons une retranscription. Nous mentionnons dans nos différentes retranscriptions les répétitions, les hésitations, les moments de silence (Bardin, 2003). Chaque entretien à retranscrire nous prend en moyenne 3 heures et nous obtenons environ 6 à 7 pages par retranscription.

Une fois les données qualitatives collectées, nous procédons à une analyse de contenu manuelle. Les entretiens retranscrits font l'objet d'une lecture flottante afin d'établir un premier contact avec le document qui est utilisé pour dégager les premières impressions. L'analyse de contenu permet de faire ressortir les thèmes, phrases, mots issus du discours de l'interviewé. Dans notre cas, l'unité d'analyse est la phrase comme le recommande Allard-Poesie et *al.* (2003). Après avoir présenté l'approche qualitative pour ce travail de recherche, il est important d'exposer la seconde qui est d'ordre quantitative.

2.4 La démarche quantitative de la recherche : Description et échantillonnage

L'objectif de la démarche quantitative est de tester la validité des hypothèses générés par la démarche qualitative de type exploratoire. En parcourant la littérature, il existe de nombreux modèles utilisés pour mesurer la gestion du résultat (Jones, 1991 ; Dechow et *al.*, 1995 ; Kothari et *al.*, 2005 ; Vidal, 2010). Dans le cadre de ce travail de recherche, nous recourons au modèle de Kothari (2005) car nous ambitionnons de mesurer la gestion du résultat à partir d'autres variables obtenues par l'étude qualitative de type exploratoire menée. Aussi, ce modèle inclut l'impact de la performance sur la gestion du résultat (Mard et Marsat, 2012).

2.4.1 La spécification des variables utilisées

Notre travail de recherche utilise deux grandes variables. La première est la variable dépendante qui est la gestion du résultat. Nous mesurons la gestion du résultat par les accruals. Ils représentent le mode de mesure le plus répandue pour déterminer les facteurs susceptibles d'expliquer la gestion du résultat (Mard, 2004 ; Mard et Marsat, 2012). Deux méthodes de calcul sont généralement présentées dans la littérature. La première méthode est une méthode dite additive et la seconde est une méthode soustractive. Bien que ces deux méthodes permettent d'obtenir des résultats identiques à condition de recourir à des conventions de calcul cohérentes, notre choix est porté sur la méthode soustractive. Elle calcule les accruals par la différence entre le résultat et l'ensemble des cashs flows générés sur une période. La méthode soustractive suppose donc la détermination d'un flux de trésorerie (Jeanjean, 1999). Elle est présentée comme suit :

$$\text{Accruals(Accr)} = \text{Résultat net} - \text{Flux de trésorerie d'exploitation}$$

Les variables explicatives dégagées par la phase qualitative de type exploratoire nous permettent d'identifier leur niveau de significativité. Il s'agit en outre du pourcentage des actions présenté sous la forme « AC1 » pour l'actionnariat 1, « AC2 » pour l'actionnariat 2. Nous notons que cette variable est utilisée dans plusieurs travaux de recherche comme ceux de Bozec (2008), Mard et Marsat (2012). La seconde variable est la variation du chiffre d'affaires. Considéré comme un indicateur pouvant réduire ou augmenter le résultat en fin d'année, le chiffre d'affaires constitue une variable importante dans ce travail de recherche. Des interviewés nous confient que plus une entreprise est endettée plus elle peut jouer sur son résultat à des fins personnelles. La taille de l'entreprise est un indicateur à observer car la gestion du résultat peut se faire dans tout type d'entreprise. Le montant des immobilisations corporelles est une variable susceptible d'expliquer la gestion du résultat car il peut subir une surévaluation erronée.

2.4.2 La spécification du modèle économétrique

Les variables explicatives sont qualifiées de quantitatives et portent sur six années. Pour ce faire, nous avons utilisé un modèle de régression linéaire.

Le modèle économétrique général utilisé se présente comme suit Kothari et al(2005):

$$ACC_t = a + \beta_1 \Delta REV_{t,t-1} + \beta_2 PPE_t + \beta_3 ROA_{t-1} + \varepsilon_t$$

nous obtenons le modèle définitif suivant:

$$ACC_{it} = a + \beta_1 \Delta CA_{it,t-1} + \beta_2 IMBC_{it} + \beta_3 ROA_{it-1} + \beta_4 ACT_{it1} + \beta_5 ACT_{it2} + \beta_6 ACT_{it3} + \beta_{10} ENDET_{it} + \beta_{10} TAIL_{it} + \varepsilon_{it}$$

Les variables qui nous permettent d'expliquer notre recherche sont les suivantes :

- ACC_{it} = montant des accruals totaux en t, calculé comme la différence entre le résultat net en t et les flux de trésorerie en t;
- $\Delta CA_{it,t-1}$ = la variation du chiffre d'affaire en t-1 et t;
- $IMBC_{it}$ = le montant des immobilisations corporelles brutes en t;
- ROA_{it-1} = le taux de rentabilité des actifs en t-1 se mesure par le rapport entre le résultat net et le total actif de l'entreprise ;
- $TAIL_{it}$ = La taille se mesure par le Log du chiffre d'affaires ;
- $ENDET_{it}$ = La variable explicative endettement se mesure par le rapport entre la dette et le total actif ;

- ACT_{it} = L'actionnariat à travers la variable ACT se mesure par le pourcentage d'actions détenues respectivement par les actionnaires (les 3 premiers)
- ε_{it} = le terme d'erreur.

2.4.3 L'échantillon de la démarche quantitative

Dans le cadre de notre étude, nous avons retenu spécialement les entreprises anonymes industrielles de l'année 2013-2018. En raison des résultats présentés par la synopsis du marché des actions sur l'année 2013, le secteur industriel après le secteur financier est très influant car à lui seul il détient un poids de 20,33% sur la BRVM.

La constitution de notre échantillon s'est effectuée en faisant une collecte de données auprès de la Bourse Régionale des valeurs mobilières (BRVM). Les entreprises identifiées sont représentées dans un tableau ci dessus :

Tableau n°3 : Lise des entreprises industrielles cotées

SECTEUR D'ACTIVITE	ENTREPRISES
INDUSTRIEL	SE
	FL
	NA
	NE
	CS
	AL
	SA
	SB
	SO
	SB
	UN
UX	
TOTAL	12

Source : nous-mêmes, à partir des données de la BRVM

Les données utilisées dans le cadre de notre étude sont collectées auprès de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières et proviennent particulièrement des états financiers de fin d'exercice des entreprises. Nous avons adressé un courrier au Directeur Général de la BRVM afin d'obtenir les informations permettant de calculer les indicateurs nécessaires pour mener à bien notre travail de recherche.

2.4.4 Les méthodes d'analyse de l'approche quantitative

Dans le cadre de notre étude, nous utilisons deux méthodes d'analyse. Il s'agit d'une part d'une analyse descriptive et d'autre part d'une analyse économétrique. Elles ont pour objectif dans un premier temps de déterminer les corrélations qui peuvent exister entre les variables (deux à deux).

Dans un second temps ces analyses permettent d'analyser les relations multiples entre les variables de notre étude afin de répertorier les facteurs latents qui appréhendent le phénomène que nous tentons de cerner dans le contexte ivoirien.

En raison de la nature des variables que nous qualifions de quantitatives, des tests de corrélation sont effectués afin d'étudier les relations existantes entre la variable expliquée et les variables explicatives. En somme ces tests nous permettront de savoir les variables qui impactent considérablement la gestion du résultat comptable.

3. Les résultats de la recherche : Une synthèse de deux approches

Cette section s'intéresse à la présentation des résultats des approches retenues pour ce travail de recherche.

3.1 L'effectivité de la gestion du résultat sous un angle qualitatif

Nous récapitulons le contenu du discours des interviewés sur la question de la gestion du résultat dans le tableau suivant :

Tableau n°4 : La fréquence des variables comptables révélées par les acteurs de la gestion des données comptables

Variables	Auditeurs	Agents des impôts	Directeurs	Chefs comptables
Actionnariat	4	1	4	3
Chiffre d'affaires	5	6	5	4
Taille de l'entreprise	2	1	1	3
Endettement	3	1	2	2
Rentabilité	1	1	2	3
Immobilisations corporelles	2	0	3	1

Source : Résultats issus de l'analyse de contenu manuelle

Les personnes interrogées estiment que la gestion du résultat pourrait s'expliquer par un ensemble de rubriques comptables. En effet, elle est une pratique qui vise à modifier le résultat de l'entreprise. La plupart des interviewés précisent que l'actionnariat est un moyen utilisé pour gérer le résultat ou pour limiter cette pratique. L'auditeur n°3 nous confie que : « *lors d'une mission d'audit, nous avons observé une dissimulation du résultat à des fins d'autofinancement. De grosses réserves ont été constituées pour faire face à un préjudice à l'endroit des actionnaires ayant une faible participation dans la société* ». La gestion du résultat s'est pratiquée dans ce cas à des fins personnelles particulièrement pour les actionnaires. Le chef comptable n°1 précise que : « *plus l'actionnariat est de type familiale, plus les actionnaires détiennent une marge de manœuvre pour modifier le résultat à leur guise* ». Par contre lorsqu'il est diffus, aucun actionnaire ne peut contrôler de façon factuel la société (Directeur n°2). Le chiffre d'affaires est une rubrique comptable utilisée par les dirigeants d'entreprise pour gérer leur résultat. L'agent des impôts n°1 souligne que : « *les entreprises ivoiriennes sous-estiment leur chiffre d'affaires afin de payer moins d'impôts* ».

Les dirigeants estiment qu'ils ne peuvent pas déclarer tout le chiffre d'affaires lorsqu'ils doivent verser près du quart de ce qu'ils ont réalisé sur un exercice comptable (Dirigeant n°1 et Auditeur n°2). L'auditeur n°5 stipule que : « *les entreprises modifient leur résultat en faisant varier le chiffre d'affaires d'une année à l'autre* ». Pour accroître la capacité d'endettement pour l'obtention d'un prêt, les entreprises sont parfois amenées à gonfler leur résultat (auditeur n°4). La gestion du résultat est une pratique répandue toutes les entreprises. L'auditeur n°1 souligne que : « *j'ai effectué des missions dans tout type d'entreprise en Côte d'Ivoire et chaque entreprise adopte un système de gestion du résultat propre à ces réalités* ». Les entreprises effectuent parfois des erreurs volontaires sur le montant des immobilisations corporelles. Au vue du contenu des discours, un ensemble de proposition d'hypothèses sont énumérées et font l'objet de tests statistiques :

Proposition 1 : La structure de l'actionnariat influence la gestion du résultat

Proposition 2 : Il existe une relation entre le chiffre d'affaires et la gestion du résultat

Proposition 3 : La taille de l'entreprise impacte considérablement la gestion du résultat

Proposition 4 : L'endettement exerce une influence sur la pratique de gestion du résultat

Proposition 5 : Il existe un lien entre la rentabilité des actifs et la gestion du résultat

Proposition 6 : Les immobilisations corporelles semblent impacter la gestion du résultat.

3.2 L'impact des variables comptables sur la gestion du résultat

Les résultats de l'analyse descriptive nous informent sur les corrélations existantes entre les variables puis sur une analyse des indicateurs de position et de dispersion.

Suite aux résultats du tableau 2 présentant les caractéristiques des variables de notre étude, nous observons qu'en moyenne, la variation du chiffre d'affaire est faible, ce qui pourrait contribuer à justifier la seconde hypothèse qui n'a pas pu être vérifiée. Quant au rendement des actifs, nous soupçonnons que les entreprises du secteur industriel n'arrivent pas à dégager un résultat en utilisant l'ensemble de leurs moyens car en moyenne le ROA est de -0,72. Enfin, le ratio d'endettement est inférieur à 80%. Cela sous entend donc que l'entreprise est peu endettée.

Tableau n°5: Les caractéristiques des variables

Variable		Moyenne	Variance	Minimum	Maximum
Accruals	Total	-2843,254	18925,8	-58295,09	77719,19
	Inter groupe		12658,25	-30928,79	21872,65
	Intra groupe		14465,09	-68326,99	53106,65
Variation du chiffre d'affaires	Total	-270,7819	14812,68	-85698	67080
	Inter groupe		2204,389	-6757,102	1905,4
	Intra groupe		14659,41	-79211,68	73566,32
Immobilisation	Total	17571,09	38798	0	174740,1
	Inter groupe		39479,86	0	139933
	Intra groupe		7509,343	-11902,97	52378,16
Rendements des actifs	Total	-0,7253183	4,493982	-35,64605	0,247
	Inter groupe		2,676852	-9,222642	0,1691184
	Intra groupe		3,678988	-27,14872	8,744323
Actionnariat 1	Totale	0,6604417	0,166276 4	0,3581	0,8998
	Inter groupe		0,172459 7	0,3581	0,8998
	Intra groupe		6,85	0,6604417	0,6604417
Actionnariat 2	Totale	0,1583583	0,215494 3	0	0,85
	Inter groupe		0,193987 2	0	0,6659219
	Intra groupe		0,107036 6	-0,4990635	0,3424365
Actionnariat 3	Totale	0,1170693	0,259657 9	0	0,93
	Inter groupe		0,240065 5	0	0,7285969
	Intra groupe		0,117683 1	-0,6022276	0,3184724
Ratio d'endettement	Totale	0,1298809	0,226527 9	0,0003297	1,337064
	Inter groupe		0,182524 9	0,0064476	0,695048
	Intra groupe		0,142638 4	-0,5339459	0,7718968
Taille	Totale	10,07032	1,742923	2,11094	12,17301
	Inter groupe		1,673766	6,326031	11,88391
	Intra groupe		0,658465 2	5,855229	12,40436

Source : Nos calculs, STATA 13

L'analyse de la matrice de corrélation linéaire entre notre variable dépendante et les variables explicatives montre qu'il existe des relations entre ces différentes variables. En effet, nous constatons qu'il existe une liaison positive et significative au seuil de 1% entre la variation du chiffre d'affaire et le total des accruals. La relation n'est pas significative entre le montant total des accruals et les autres variables actuarielles. En ce qui concerne les variables de contrôle, nous observons un lien négatif et significatif entre le ratio d'endettement et le montant des accruals. Cependant, la liaison est positive et significative dans le cas de la taille.

L'analyse de la matrice de corrélation linéaire entre notre variable dépendante et les variables explicatives montrent qu'il existe des relations entre ces différentes variables. En effet, nous constatons qu'il existe une liaison positive et significative au seuil de 1% entre la variation du chiffre d'affaire et le total des accruals. La relation n'est pas significative entre le montant total des accruals et les autres variables actuarielles. En ce qui concerne les variables de contrôle, nous observons une liaison négative et significative entre le ratio d'endettement et le montant des accruals. Cependant, la liaison est positive et significative dans le cas de la taille.

La variable de contrôle **Taille de l'entreprise** est corrélée à la majeure partie des variables présentés dans le modèle. Nous constatons également une corrélation négative et significative entre le rendement des actifs et l'actionnariat 2 et le ratio d'endettement, respectivement - **0.2960** et **-0.6916**. Quant à la corrélation entre la taille et le rendement des actifs, elle est positive et significative au seuil critique de 5%.

Compte tenu de la forte corrélation entre certaines variables explicatives, nous décidons d'effectuer un test de multi colinéarité entre ces variables.

Nous présentons le tableau 3 définit de la manière suivante :

Tableau n°6 : Une présentation de la matrice de corrélation

	ACC	VCA	IMC	ROA	Action 1	Action 2	End	Taille
T Accr	1.0000							
Va CA	0.9957***	1.0000						
IMC	0.0841	0.0862	1.0000					
ROA	-0.0232	-0.0204	0.1350	1.0000				
ACT1	-0.0737	-0.0893	0.1230	-0.1321	1.0000			
ACT 2	0.0430	0.0862	- 0.3056***	- 0.2960***	- 0.2490**	1.0000		
END	- 0.6248***	- 0.6346***	-0.1002	- 0.6916***	0.2302*	0.1092	1.0000	
Taille	0.5659***	0.5434***	0.3005**	0.4309***	0.0172	- 0.3562***	- 0.6848***	1.0000

Source : Nos calculs, STATA 13

3.2.1 Le test de multi colinéarité

Le test de multi colinéarité réalisé est un test basé sur le test de la **Variance Inflation Factor (VIF)**, ce test permet de déterminer la présence de multi colinéarité et la variable responsable de cette multi colinéarité. Le tableau ci dessus compare la VIF de chaque régression à 2 et à la valeur moyenne de la VIF. Il calcule le déterminant de la matrice des valeurs propres. Si la VIF est supérieur à 2 et à la VIF moyenne ou le déterminant de la valeur propre est nulle, nous pouvons conclure à la présence de multi colinéarité. Dans le cas contraire, la variable n'est pas responsable de multi colinéarité. Les résultats de ce test nous permettent d'affirmer qu'il n'existe aucune multi colinéarité entre les variables explicatives du modèle car aucune VIF n'est supérieure à deux et le déterminant de la matrice des valeurs propres est non nulle (0,767). Nous présentons les résultats du test dans le tableau 4:

Tableau n°7: Le test de multi colinéarité

Variable	VIF	Racine de la VIF	Tolérance	R ²
Variation du chiffre d'affaire	1	1	0,9979	0,0021
Immobilisation corporelle	1,06	1,03	0,9439	0,0561
Taux de rentabilité des actifs	1,16	1,08	0,8639	0,1361
Actionnariat 1	1,14	1,07	0,8753	0,1247
Actionnariat 2	1,23	1,11	0,8148	0,1852
VIF Moyenne	1,12			

Source : Nos calculs, STATA 13

3.2.2 L'analyse économétrique

L'analyse économétrique nous conduit à effectuer un ensemble de tests statistiques énoncés comme suit

3.2.2.1 Le test de Hausman

Le test d'Hausman est un test de spécification qui permet de déterminer si les coefficients des deux estimations (fixe et aléatoire) sont statistiquement différents. En d'autres termes, le test de Hausman permet de discriminer entre le modèle à effets fixes et le modèle à effets aléatoires. L'idée de ce test est que, sous l'hypothèse nulle d'indépendance entre les erreurs et les variables explicatives, les deux estimateurs sont non biaisés, donc les coefficients estimés par le modèle à effets fixes et le modèle à effets aléatoires ne sont significativement pas différents. Les estimateurs obtenus par le modèle à effets aléatoires sont efficaces et ceux du modèle à effets fixes sont convergents. Par contre sous l'hypothèse alternative, les estimateurs des effets aléatoires ne sont pas convergents alors que ceux des effets fixes demeurent convergents. Le test de Hausman réalisé sur notre modèle révèle qu'au seuil de 5%, l'on accepte l'hypothèse nulle de non différence significative entre les estimateurs car la P-value (0.1644) obtenue est supérieure à 5%, avec une statistique de test de Hausman de 9.17.

Tableau n°8: le test de Hausman

Degré de liberté	Statistique de Test	P-Value
6	9.17	0.1644

Source : Nos calculs, STATA 13

Après l'estimation du modèle à effets aléatoires, nous procédons au test de Breuch-Pagan pour la présence des effets aléatoires et le test d'hétéroscédasticité inter-individus.

3.2.2.2 Les tests de Brech-Pagan

Les résultats du test de Breuch-Pagan nous conduisent au rejet de l'hypothèse nulle d'absence d'effets aléatoires au seuil de 5% avec une P-value de 0,0496 et une statistique de test de 2,72. Le second test réalisé (hétéroscédasticité inter-individus) conduit au rejet de l'hypothèse de variance constante entre individus au seuil de 5%. Les résultats de ces tests sont présentés dans le tableau ci-dessous. Les résultats du test de Breuch-Pagan sont présentés dans le tableau 6 ci dessus:

Tableau n°9 : Le test de Breuch-Pagan et le test d'hétéroscédasticité inter-individus

Test	Hypothèse nulle	Statistique de test	P-value
Test d'hétéroscédasticité	Absence d'effets aléatoire	2.72	0.0496
Test d'hétéroscédasticité inter-individus	Homoscédasticité inter-individus (variance des erreurs est la même pour tous les Individus)	14024.41	0.0000

Source : Nos calculs, STATA 13

3.2.2.3 Le Test d'auto corrélation

Le test d'auto corrélation intra individu est un test qui cherche à vérifier si les erreurs sont auto corrélées de la forme AR(p).

Sous l'hypothèse nulle, il n'existe aucune auto corrélation d'ordre 1 entre les résidus.

Le test réalisé montre l'hypothèse nulle de ce test ne peut être rejetée car la P-value (0.1355) est supérieure au seuil critique de 5%. Nous pouvons conclure qu'il n'existe pas d'auto corrélation entre les résidus.

Tableau n°10: Résultats du test d'auto corrélation de woldrige

Test	Hypothese nulle	Statistique de test	P-Value
Test d'auto corrélation	Absence d'auto corrélation d'ordre 1	2.595	0.135

Source: Nos calculs, STATA 13

3.2.2.4 Le Test de normalité

Le test de normalité énuméré dans le tableau 8 ci dessus est le test de Skewness et Kurtosis. Ce test permet de voir l'aplatissement de la distribution. Sous l'hypothèse de normalité, le Skewness est proche de 3 et le Kurtosis est proche de 0.

Les résultats du test permettent d'observer une absence de normalité au seuil de 5% car la P-value (0.0144) est inférieure au seuil critique. Cependant, nous observons également que l'hypothèse nulle du test de Skewness ne peut être rejetée. Nous constatons qu'il n'existe pas d'aplatissement de la distribution.

Les résultats du test sont énumérés dans le tableau suivant :

Tableau n°11: Test de normalité des résidus du modèle

Statistique	Valeur
Obs.	72
Pr(Skewness)	0.3067
Pr(Kurtosis)	0.0032
Adj. chi (2)	8.48
Prob > chi (2)	0.0144

Source: Nos calculs, STATA 13

3.2.3 L'estimation du modèle et interprétations des résultats

Après avoir vérifié les hypothèses qui sous-tendent le modèle et corrigé ce qui devrait l'être, nous allons à présent estimer les coefficients des différentes variables du modèle.

Les résultats obtenus à l'aide de l'estimation par la méthode des moindres carrés généralisés sont présentés dans le tableau 9. Ils montrent que le modèle est globalement significatif car la P-value (0.00) associée à la statistique de Wald est inférieure au seuil de 5%. Cependant, les coefficients associés aux différentes variables explicatives ne sont pas tous significatifs. En effet, la variation du chiffre d'affaires, le montant des immobilisations corporelles brutes, le taux d'actionnariat 2, le taux d'endettement et la taille de l'entreprise sont significatives au seuil de 5%. Le taux d'actionnariat 1 est quant à lui significatif au seuil de 10%. La variable concernant le taux de rentabilité des actifs est quant à elle non significative.

Nous constatons que l'impact des variables actuarielles diffère d'une variable à une autre. En effet, la variation du chiffre d'affaires a un impact positif sur le montant des accruals totaux. Une variation d'une unité du chiffre d'affaires engendre une variation du montant des accruals de 0,173. Quant à la variable concernant les immobilisations corporelles brutes, l'impact est négatif. Nous constatons qu'une variation des immobilisations corporelles brutes d'une unité entraîne une baisse du taux du montant des accruals totaux de -0.352.

Les variables relatives à l'actionnariat ont un impact négatif sur le montant des accruals totaux. Une variation d'une unité du taux d'actionnariat 1 entraîne une baisse du montant des accruals totaux de 0,158. Cet impact n'est significatif qu'au seuil de 10%. Le taux d'actionnariat 2 quant à lui a un impact négatif significatif au seuil de 5%. Nous constatons également que l'impact du taux d'actionnariat 2 est plus important que celui du taux d'actionnariat 1. Une variation d'une unité du taux d'actionnariat 2 conduit à une baisse du montant des accruals totaux de 0,598.

Quant aux variables de contrôle que sont la taille de l'entreprise et le ratio d'endettement, ces variables ont des impacts positifs et statistiquement significatifs sur le montant des accruals totaux. En effet, une hausse du ratio d'endettement de l'entreprise entraîne une hausse du montant des accruals totaux de 1,066 alors qu'une hausse de la taille de l'entreprise engendre une hausse du montant des accruals totaux de 0,0577. Nous constatons que l'impact du ratio d'endettement est quasiment le double de celui de la taille de l'entreprise.

Tableau 12 : les résultats des estimations par la méthode GLS (MCG)

Montant des accruals totaux	Coefficients
Variations du chiffre d'affaires	0.173*** (0.00278)
Immobilisations corporelles brutes	-0.352*** (0.0879)
Taux de rentabilité des actifs	0.0212 (0.0183)
Actionnariat 1	-0.158* (0.0883)
Actionnariat 2	-0.598*** (0.223)
Ratio d'endettement	1.066** (0.470)
Taille de l'entreprise	0.0577** (0.305)
Constance	-0.512* (0.305)

P-value : *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Écarts-types en parenthèses

Source : Nos calculs, STATA 13

Les résultats issus de la régression nous permettent de vérifier les hypothèses de notre étude. Tout d'abord au niveau de l'influence de la concentration de l'actionnariat sur la gestion des résultats, nous notons que cette première hypothèse est vérifiée dans la mesure où la concentration de l'actionnariat exerce une influence négative sur la gestion des résultats. Les travaux réalisés par les auteurs Mard et Marsat (2012) soutiennent également cette hypothèse dans le sens où la concentration de l'actionnariat est associée négativement à la gestion des résultats. Pour vérifier cette hypothèse, les auteurs ont utilisé comme variables de concentration ACT1 pour la part détenue par le premier actionnaire puis ACT12 pour la part détenue par le premier et le second actionnaire. Enfin ACT123 représentant respectivement celles détenues par les trois premiers actionnaires. Dans le contexte ivoirien, nous utilisons comme variables ACT1 pour matérialiser la part détenue par le premier actionnaire puis ACT2 pour la part détenue par le second actionnaire. Enfin ACT3 celle correspondant au troisième actionnaire possédant généralement un faible pourcentage en matière d'actions.

Les auteurs Mard et Marsat (2012) dans leur étude utilisent par quatre régressions pour expliquer le phénomène avec précisément deux modèles à savoir un modèle d'estimation puis un modèle prenant en compte la performance de la gestion des résultats. Par contre, la nôtre s'est plutôt penchée sur une analyse économétrique accentuée par des tests.

La régression effectuée dans notre étude laisse apparaître des enseignements. Dans un premier temps les variables liées à la concentration de l'actionnariat ACT1, ACT2, ACT3 utilisé dans le contexte ivoirien ont un impact négatif sur le montant des accruals totaux. Le taux de l'ACT1 a un impact négatif significatif au seuil de 5% contrairement au taux de l'ACT2 qui a un impact négatif significatif au seuil de 10%. Dans un second temps, nous notons également que le taux de l'ACT2 est plus crucial que celui de l'ACT1 sur le montant des accruals totaux car une variation d'une unité du taux d'actionnariat 2 conduit à une baisse du montant des accruals totaux de 0,5980. Les travaux de Mard (2012) rejoignent l'étude effectuée dans notre contexte dans la mesure où les résultats des régressions menées dans leurs travaux montrent que l'ensemble des trois principaux actionnaires semble influencer comme un dispositif de surveillance attentive. Cela entraîne donc une relation significative et négative. La concentration de l'actionnariat influence négativement la gestion des résultats conformément à l'hypothèse 2 de notre étude. Les travaux de Beneish (1997), Schroeder, Hunt et Dempsey (1993) s'inscrivent dans la même veine. Pour ce faire ce résultat semble pertinent car beaucoup d'études axent leur réflexion uniquement sur l'ACT1 comme premier indicateur. Cependant, les résultats de notre recherche énumèrent également le rôle pertinent de l'ACT2 dans la concentration de l'actionnariat. Au niveau du chiffre d'affaires les résultats de notre étude nous permettent de dire que dans le contexte ivoirien, le chiffre d'affaires ne semble pas constituer un facteur pertinent expliquant les comportements opportunistes des managers ou dirigeants des entreprises industrielles ivoiriennes. Williams (1990) a mené une étude relevant l'une des faiblesses de la TPC. L'auteur affirme que l'une des faiblesses de celle-ci est qu'elle a tendance à expliquer un nombre comptable à partir d'un autre ou de plusieurs autres nombres comptables. Pour être plus précis, la TPC explique le résultat net à partir de la taille de l'entreprise ou le chiffre d'affaires. C'est dans cette optique de combler ce déficit que Jeanjean (1999) formule l'hypothèse « *plus le chiffre d'affaire est élevé, plus le manager va chercher à baisser le résultat* ». En effet cette hypothèse en l'adaptant à notre contexte ivoirien n'a pu être vérifiée. Notons tout d'abord que l'objectif de Jeanjean (1999) en l'émettant contribuait à étudier l'existence d'une relation entre deux grandeurs comptables, puis de chercher à savoir si le manager ou le dirigeant reporte les ventes d'un exercice à un autre exercice pour dans un premier temps diminuer le chiffre d'affaires et dans un second temps atténuer les coûts politiques.

Cependant, la seconde hypothèse de notre étude à la suite de nos résultats s'est révélée non vérifiée pour deux raisons. La première raison justifiant cela concerne le secteur industriel qui a fait l'objet essentiel de notre travail. En effet nous nous sommes uniquement focalisés sur le secteur industriel au lieu de privilégier aussi les autres secteurs. La seconde raison est relative au fait que ce qui peut également emmener le dirigeant à baisser le résultat ne peut être uniquement lié au chiffre d'affaires. Nous pouvons citer entre autre la performance boursière car les entreprises disposant d'une faible performance boursière peuvent réduire le résultat dans l'objectif de camoufler la visibilité de leur performance inefficace Mard (2004).

Au niveau des autres variables explicatives les travaux effectués par Raffournier (1990), Bujaki et Richardson (1997) cités par Jeanjean (1999) soulignent que la taille est un indicateur expliquant la compétence managériale. Ainsi plus une entreprise est grande plus elle est bien dirigée. Cependant, les travaux de notre étude montrent que la taille considérée comme l'une des variables de contrôle a un impact positif et statistiquement significatif sur le montant des accruals totaux. A l'aide de la matrice de corrélation, nous observons également que la variable

de contrôle est majoritairement corrélée avec la plupart des variables présentes dans le modèle. Elle exerce une influence positive et significative sur le montant des accruals totaux contrairement à l'endettement qui exerce une influence négative mais significative sur le montant des accruals totaux. Ces résultats obtenus sont plus ou moins identiques à ceux de Teshima et Shuto (2008) cités par Mard et Marsat (2012) qui énoncent le fait que les managers ou les dirigeants des entreprises ont moins l'opportunité de gérer les résultats selon leur entendement car celles-ci sont contrôlées par les analystes financiers.

Conclusion

Cet article contribue au débat sur la question de l'utilisation discrétionnaire des chiffres comptables par les managers par une approche mixte. L'objectif de ce travail de recherche est d'examiner la gestion du résultat dans un contexte inédit comme celui de la Côte d'Ivoire. Pour y arriver nous identifions les caractéristiques d'une telle pratique. L'approche qualitative de type exploratoire est donc celle qui nous permet de faire ressortir les variables comptables susceptibles d'impacter la gestion du résultat. Une fois celles-ci présentées, nous effectuons des tests statistiques sur des entreprises cotées à la bourse régionale des valeurs mobilières. Cette seconde approche est adoptée afin de valider empiriquement les propositions d'hypothèses identifiées par la phase exploratoire. La structure de l'actionnariat exerce une influence positive sur la gestion du résultat. La variable actionnariat dans le cas des entreprises industrielles cotées à la bourse régionale limite la pratique de la gestion du résultat. Par contre, le chiffre d'affaires exerce un impact négatif. Autrement dit, le résultat divulgué par les entreprises est fonction du niveau de chiffre d'affaires réalisé.

Les contributions de l'article sont doubles. Sur le plan théorique, ce travail de recherche se prolonge dans les travaux de Watts et Zimmerman (1978) en mobilisant la théorie positive de la comptabilité. L'objectif de celle-ci est d'expliquer les pratiques comptables dans les entreprises. Dans notre cas, nous expliquons la gestion du résultat à partir de plusieurs variables comptables repérés dans le discours des personnes interrogées. Il s'agit entre autre de la taille, de la dette, du chiffre d'affaires. Nous remarquons dans le cas des entreprises industrielles cotées, la gestion du résultat semble plutôt limitée. Par contre, cela pourrait être le contraire dans les entreprises non cotées. Sur le plan méthodologique, la contribution principale de ce travail de recherche repose sur l'approche mixte. La plupart des travaux de recherche sur les débats d'utilisation discrétionnaire de données comptables adoptent une approche quantitative. Les auteurs sont intéressés par la vérification des hypothèses dans les modèles fortement controversés. Pour y remédier, il nous a semblé judicieux de recourir à une approche qualitative à partir des révélations faites par les professionnels du chiffre. Trois raisons motivent le choix d'une approche par les entretiens. D'abord, la question de l'utilisation discrétionnaire des données comptables revêt d'un champ axé sur le comportement des acteurs. Puis, très peu de recherches sur la question de gestion du résultat sont effectués en contexte ivoirien. Enfin, elle nous permet de repérer les variables comptables pouvant expliquer la gestion du résultat. Après la démarche exploratoire, nous recourons à une approche centrée sur les tests statistiques afin de valider ou infirmer les propositions d'hypothèses émergées du terrain.

Malgré ces apports, ce travail de recherche renferme plusieurs pistes de recherche intéressantes à aborder. La première perspective serait de s'intéresser aux entreprises non cotées pour les spécificités de la gestion du résultat. La seconde concerne les charges calculées qui pourraient constituer une niche importante utilisée par les dirigeants pour atteindre leurs objectifs personnels.

Bibliographie

Allard-poesi, F., Maréchal, C.G. (2003). « Construction de l'objet de la recherche », dans Thiétart, R.A. (éditeur) *Méthodes de recherche en management*, Paris : Dunod.

Bardin, L. (2003). « L'analyse de contenu », *Paris : PUF*.

Beaver, W.H. (1968). « The information content of annual earnings announcements », *Empirical Research in Accounting : Selected studies*, *Journal of Accounting Research*, Vol 6, pp 67-92.

Beneish, M. (1997). « Detecting GAAP violation : Implications for assessing earnings management among firms with extreme financial performance », *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol 16, pp 271-309.

Berland, N., A. Deville, C. Piot, V. Capkun (2016). « 20 ans de publication en CCA...et des projets pour encore 20 ans », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, Tome 22, pp 7-26.

Bozec, Y. (2008). « Concentration de l'actionnariat, séparation des droits de vote et des droits de propriété et gestion des bénéficiaires : Une étude empirique canadienne », *Revue canadienne des sciences de l'administration*, Vol 25, pp 67-82.

Bujaki, M., Richardson, A. (1997). « A citation trail review of the uses of the uses of firm size in accounting research », *Journal of accounting literature*, vol 16, pp 1-27.

Creswell, J.W et Plano, V.C (2006). « Designing And Conducting Mixed Methods Research », Editions Sage, p 298.

Dechow, P.M., R.G. Sloan, and A.P. Sweeney. (1995). « Detecting earnings management », *The Accounting Review*, Vol 70, pp 193-226.

Degeorge F., Patel J. Zeckhauser R. (1999). « Earnings management to exceed thresholds », *Journal of Business*, Vol 72, n°1, pp 1-32.

Hamdi. A., Majouli, K., Addelhami, A., Marzouk, B., Belghith, H., Chraief. I., Bouraoui, A., Marzouk, Z., Heyden, V.Y. (2018). « Pharmacological activities of the organic extracts and fatty acid composition of the petroleum ether extract from *Haplophyllum tuberculatum* leaves », *Journal of Ethnopharmacology*,

Hamza, S.E. (2012). « Les spécificités de la gestion des résultats des entreprises tunisiennes à travers une démarche par les entretiens », *Association Francophone de Comptabilité/ Comptabilité-Contrôle-Audit*, Vol 1- Tome 18, pp 39-65.

Healy, P.M., Whalen, J.M. (1999). « A Review of the Earnings Management Literature and its implications for standard setting », *Accounting Horizons*, Volume 13, Issue 4, pp 365-383.

Jeanjean, T. (2001). « Incitations et contraintes à la gestion du résultat », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, Vol 1, Tome 7, pp 61-76.

Jeanjean, T. (1999). « La théorie positive de la comptabilité : une revue critiques », *Cahier de recherche 99-12 du CEREG, Université Paris Dauphine*, p 35.

Jones J. (1991), « Earnings management during import relief investigations », *Journal of Accounting Research*, Vol 29, n°2, pp 193-228.

Kothari, S.P., A. Leone., C. Wasley (2005). « Performance matched discretionary accrual measures », *Journal of Accounting and Economics*, Vol 39, pp 163-197.

Mard, Y. (2004). « Les sociétés françaises cotées gèrent-elles leurs chiffres comptables afin d'éviter les pertes et les baisses de résultats ? », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, Tome 10, pp 73-98.

Mard. Y. et Marsat. S. (2012). « Gestion des résultats comptables et structure de l'actionnariat : le cas français », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, tome 18, pp.11-42

Maurice, J (2019). « Quand les choix comptables liés à l'environnement ne sont pas qu'opportunistes : cas des provisions comptables environnementales », *Finance-Contrôle-Stratégie*, pp 1-21 ;

Raffournier, B. (1990). « La théorie positive de la comptabilité : une revue de la littérature », *Economies et Sociétés, Série Sciences de gestion*, vol 16, n°11, pp 137-166.

Schipper K. (1989). « Commentary on earnings management », *Accounting Horizons*, Vol 3, n°4, pp 91-102.

Schroeder, W, Hunt, III et Dempsey, S.J. (1993). « Earnings management and Corporate ownership structure : an examination of extraordinary item reporting », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol 20, Issue 4, pp 479-500.

Shabou, R., Boulila Taktak, N. (2002). « les déterminants de la comptabilité créative : Etude empirique dans le contexte des entreprises tunisiennes », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, Vol 8, n°1, pp 5-24.

Stolowy H. et Breton G., (2003). « La gestion des données comptables : une revue de la littérature », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, Vol 9, n°1, pp 125-151.

Teshima, N. et Shuto, A (2008). « Managerial ownership and Earnings management : Theory and Empirical Evidence from Japan », *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol 19, Issue 2, pp 107-132.

Thauvron, A (2000). « La manipulation du résultat comptable avant une offre publique », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, vol 2, Tome 6, pp 97 à 114.

Vangah, Y.C (2018). « Les motivations de la pratique de la comptabilité d'intention : le cas de la Côte d'Ivoire », *Revue du RAMRES*, vol.1, n°2, pp 1-20.

Verdier, M.L, Boutant, J. (2016). « Les dirigeants gèrent-ils les résultats comptables avant d'annoncer une réduction d'effectifs ? Le cas des entreprises françaises cotées », *Association francophone de comptabilité/ Comptabilité-Contrôle-Audit*, Vol 22, pp 9-45.

Vidal, O. (2010). « Gestion du résultat et seuils comptables », *Revue Française de Comptabilité*, Ed. Comptables-Malesherbes, pp 1-4.

Watts, R.L., Zimmerman, J.L. (1978). « Towards a positive theory of the determination of Accounting Standards », *The Accounting Review*, vol 53, pp 112-134.

Williams, R (1990). « Endings : a sociology of death and dying », *Sociology of Health and Illness*, Vol 12, Issue 4, pp 490-49.