

## **INFORMATION TO USERS**

This manuscript has been reproduced from the microfilm master. UMI films the text directly from the original or copy submitted. Thus, some thesis and dissertation copies are in typewriter face, while others may be from any type of computer printer.

**The quality of this reproduction is dependent upon the quality of the copy submitted.** Broken or indistinct print, colored or poor quality illustrations and photographs, print bleedthrough, substandard margins, and improper alignment can adversely affect reproduction.

In the unlikely event that the author did not send UMI a complete manuscript and there are missing pages, these will be noted. Also, if unauthorized copyright material had to be removed, a note will indicate the deletion.

Oversize materials (e.g., maps, drawings, charts) are reproduced by sectioning the original, beginning at the upper left-hand corner and continuing from left to right in equal sections with small overlaps.

Photographs included in the original manuscript have been reproduced xerographically in this copy. Higher quality 6" x 9" black and white photographic prints are available for any photographs or illustrations appearing in this copy for an additional charge. Contact UMI directly to order.

Bell & Howell Information and Learning  
300 North Zeeb Road, Ann Arbor, MI 48106-1346 USA  
800-521-0600

**UMI<sup>®</sup>**





Université d'Ottawa • University of Ottawa



---

**THÈSE EN VUE DE L'OBTENTION DE LA MAÎTRISE EN ADMINISTRATION DES  
AFFAIRES  
(M.B.A.)**

**PRÉSENTÉE PAR : MOHAMED ROBLEH, CA** (C)

**SOUS LA DIRECTION DE : PROFESSEUR DANIEL ZÉGHAL, FCGA**



**L'EFFET DU NIVEAU DE CONTRÔLE DU CAPITAL  
SUR LA  
GESTION DES RÉSULTATS**

*Université d'Ottawa  
Faculté d'Administration  
Département M.B.A  
Été 1999*

---



National Library  
of Canada

Bibliothèque nationale  
du Canada

Acquisitions and  
Bibliographic Services

Acquisitions et  
services bibliographiques

395 Wellington Street  
Ottawa ON K1A 0N4  
Canada

395, rue Wellington  
Ottawa ON K1A 0N4  
Canada

*Your file Votre référence*

*Our file Notre référence*

The author has granted a non-exclusive licence allowing the National Library of Canada to reproduce, loan, distribute or sell copies of this thesis in microform, paper or electronic formats.

The author retains ownership of the copyright in this thesis. Neither the thesis nor substantial extracts from it may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

L'auteur a accordé une licence non exclusive permettant à la Bibliothèque nationale du Canada de reproduire, prêter, distribuer ou vendre des copies de cette thèse sous la forme de microfiche/film, de reproduction sur papier ou sur format électronique.

L'auteur conserve la propriété du droit d'auteur qui protège cette thèse. Ni la thèse ni des extraits substantiels de celle-ci ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans son autorisation.

0-612-52095-1

## REMERCIEMENTS

Cette recherche est l'aboutissement d'un travail de longue haleine et je tiens à remercier plusieurs personnes sans l'aide de qui ce document n'aurait pas vu le jour.

J'aimerais d'abord remercier mon épouse Neima Elmi, ma fille Megan Robleh et ma famille en général pour le soutien indéfectible, l'encouragement et le réconfort qu'ils ont su m'apporter durant les périodes difficiles de mes études.

J'aimerais en outre exprimer ma reconnaissance et gratitude à Daniel Zéghal, mon superviseur, pour le dévouement et le professionnalisme qu'il m'a témoignés et l'intérêt et la passion qu'il a su me transmettre pour cette recherche en particulier et les recherches en général. Sa collaboration a rendu cette recherche une expérience des plus enrichissantes.

J'aimerais en outre exprimer toutes mes sincères remerciements à :

- Céline Lanthier, CA et Jean Schnob, CA, associés de Lanthier Schnob s.e.n.c. pour leur soutien moral et financier ;
- Le Centre de Recherche CGA de l'Université d'Ottawa pour le soutien financier ;
- Yalla Sangaré et Amira Baaba, assistants de recherche au Centre, pour leur soutien technique.

Finalement, je tiens à remercier les membres du jury de soutenance:

- Le professeur François Julien (Président du jury);
- Le professeur Georges Hénault (examineur);
- Le professeur Yoser Gadhoun (examineur).

Merci beaucoup au professeur Gadhoun pour les commentaires et annotations détaillées qui ont contribué à améliorer le contenu de cette recherche.

---

# TABLES DES MATIÈRES

## CHAPITRE UN

INTRODUCTION ET SOMMAIRE..... 1

## CHAPITRE DEUX

RÉVUE DES THÉORIES PERTINENTES .....8

## CHAPITRE TROIX

LA GESTION DES RÉSULTATS.....20

## CHAPITRE QUATRE

RECHERCHES EMPIRIQUES SUR LA GESTION DES RÉSULTATS..... 59

## CHAPITRE CINQ

OBJECTIF DE LA RECHERCHE.....79

## CHAPITRE SIX

LE NIVEAU DE CONTRÔLE DU CAPITAL DANS LES ENTREPRISES

CANADIENNES.....82

## CHAPITRE SEPT

MÉTHODOLOGIE ET MESURE DES VARIABLES DE BASE.....89

## CHAPITRE HUIT

VÉRIFICATION DE L'EFFET DU NIVEAU DE CÔNTROLE DU CAPITAL SUR LA

GESTION DES RESULTATS.....124

## CHAPITRE NEUF

CONCLUSION.....149

---

---

## CHAPITRE 1

### INTRODUCTION ET SOMMAIRE

Des décisions importantes sur l'allocation des ressources tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des entreprises s'appuient sur les états financiers. Le résultat comptable est une information des plus importante contenue dans ces états.

Les utilisateurs des états financiers assument que le résultat comptable est fiable. Cependant depuis longtemps, plusieurs faits rendus publics ont mis en lumière des pratiques plus connues qu'acceptées de gestion de résultats comptables. Ceci a motivé d'abondantes recherches sur le sujet qui ont, à leur tour, rapporté des conclusions troublantes sur le phénomène.

Récemment, le président Arthur Levitt de la Bourse de New York a dénoncé l'ampleur qu'a pris le phénomène lors des propos tenus en septembre 1998 au terme d'une allocution intitulée « The Numbers Game » et présentée au New York University Center for Law and Business.

---

Plusieurs recherches ont aussi suggéré que le «style de gestion des résultats varie selon le niveau de contrôle de capital dans les entreprises». Notre présente recherche explore le lien possible entre ces deux variables. Notre étude est unique en son genre puisque qu'à notre connaissance aucune recherche antérieure n'a examiné cette question dans un contexte canadien.

Les principales conclusions des travaux de la recherche sont présentées ci-dessous.

## **CHAPITRE DEUX**

Ce chapitre nous a présenté la théorie de la délégation et la théorie comptable positive. La théorie de la délégation nous renseigne que les actionnaires (mandants) des entreprises peuvent difficilement s'assurer si les actes posés par les dirigeants se conforment à leurs intérêts à cause de l'absence d'observation directe et d'une asymétrie de l'information. Profitant de ces obstacles nés de la séparation entre la propriété et la gestion des entreprises, les dirigeants (mandataires) pourraient poursuivre des objectifs purement personnels au détriment de ceux des actionnaires. La gestion des résultats comptables pourrait être un des moyens pour atteindre ces objectifs.

---

La théorie comptable positive, qui s'inspire directement de celle de la délégation, cherche à expliquer ou à prédire le comportement des dirigeants. Les études relevant de cette théorie nous renseignent qu'en cas de conflits d'intérêt, les dirigeants ne présentent pas nécessairement une information comptable neutre.

Ces théories reconnaissent donc la gestion des résultats comme un fait inéluctablement associé à la séparation entre la propriété et le contrôle des entreprises. S'inspirant de ces théories, notre recherche consiste à analyser si le degré de contrôle du capital dans les entreprises canadiennes affecte la gestion des résultats dans les entreprises.

### CHAPITRE TROIS

Ce chapitre a présenté et discuté le concept de la gestion des résultats.

L'importance et la nature du profit comptable qui est à l'origine du débat sur la gestion des résultats est discutée en premier. Nous avons noté que celui-ci sert à plusieurs décisions internes et externes. Il est aussi établi suivant les exigences de la comptabilité d'exercice.

La gestion des résultats est ensuite définie. Les décisions de gestion, les méthodes comptables et les procédures comptables ont été identifiées comme des moyens pour gérer les résultats. Les effets de la gestion des résultats par le biais des méthodes comptables sont très visibles dans les états financiers et sont plus susceptibles d'être

---

corrigés par les utilisateurs des états financiers. Par contre la gestion des résultats par le moyen des décisions de gestion et des procédures comptables (ou accruals) est plus implicite dans les états financiers et est donc plus difficilement détectable. La normalisation des bénéfices comptables, les radiations abusives, le report des revenus et la capitalisation des dépenses sont mentionnés comme étant les techniques les plus courantes pour gérer les résultats.

Les dirigeants qui gèrent les résultats sont motivés par des facteurs. Ces facteurs sont soit la minimisation des coûts politiques ou des frais de financement soit la maximisation de la fortune personnelle.

Finalement, la mesure et les méthodes de détection de la gestion des résultats sont présentées. La mesure se fait à partir des accruals qui résultent des régularisations de la comptabilité d'exercice. Les méthodes fréquemment utilisées sont : (i) la méthode des variations des accruals entre exercices (ii) la méthode des techniques de régression et (iii) la méthode de l'analyse comparative par industrie.

## **CHAPITRE QUATRE**

Ce chapitre a fait un survol des principaux résultats des recherches antérieures sur la gestion des résultats. Les résumés des recherches rapportées dans ce chapitre ont ressorti les constatations suivantes.

---

Les recherches qui ont comparé les entreprises gérées par des propriétaires et ceux gérées par des dirigeants professionnels ont observé que ces dernières gèrent plutôt les résultats à la hausse par leurs discrétions sur la présentation des éléments extraordinaires et le choix de la méthode d'amortissement. Cependant les entreprises gérées par des propriétaires gèrent les résultats à la baisse lorsque leur taux marginal d'imposition est élevé.

Les dirigeants gèrent plutôt les résultats à la hausse lorsqu'un régime de rémunération incitatif basé sur des variables comptables est en place dans l'entreprise. Cependant ils relâchent leurs efforts de gestion des résultats lorsque la rémunération est maximisée. En cas de changement de dirigeants, il est constaté que le nouveau élu réduit considérablement les résultats comptables l'année de passation des pouvoirs pour se donner des meilleures chances de maximisation l'année suivante. Aussi, les dirigeants sous-évaluent les résultats l'année qu'ils déposent une offre de rachat de leur entreprise.

Pour éviter des indemnités importantes lors des poursuites légales ou pour inciter des restrictions aux importations, les dirigeants sous-évaluent les résultats. Toutefois, ils surévaluent les résultats pour atteindre les prévisions publiées lors d'un premier appel public à l'épargne ou pour respecter les clauses restrictives.

---

Enfin, l'étude de la gestion des résultats au Japon a fait ressortir la présence d'une telle gestion même si les circonstances économiques sont différentes dans ce pays.

### **CHAPITRE CINQ**

Ce chapitre a présenté l'objectif de notre recherche qui consiste à étudier le lien entre le niveau de contrôle du capital et la gestion des résultats.

### **CHAPITRE SIX**

Ce chapitre a été consacré à la caractérisation du niveau de contrôle dans les entreprises canadiennes. Il a été remarqué que la propriété du capital est largement concentrée au Canada. Cette forte concentration est surtout le fait des actionnaires internes.

### **CHAPITRE SEPT**

Les analyses de ce chapitre ont permis de mesurer les principales variables de notre étude soit le niveau de contrôle et les accruals. L'analyse de distribution de deux variables incluant les différentes mesures des accruals semblent indiquer un éventail important dans le comportement de deux variables.

---

## CHAPITRE HUIT

Ce chapitre nous a permis de constater que l'accrual total est généralement négatif et que plus le capital est dispersé, plus l'ampleur de l'accrual total tend à être plus importante et de signe négatif.

Par ailleurs, les résultats ont montré que les entreprises à capital concentré plutôt sous-évaluent les résultats comptables alors que les entreprises à capital dispersé les surévaluent sur la période d'étude de 10 ans lorsque celle-ci est mesurée par le ratio RG1 de gestion des résultats. Ce lien est significatif avec deux groupes de niveau de contrôle extrême (dispersé vs concentré).

Finalement, l'analyse avec le ratio RG2 de la gestion des résultats permet de conclure en l'existence d'un lien statistiquement significatif entre la gestion des résultats et le niveau de contrôle du capital en présence de trois groupes. Le lien semble moindre lorsque deux groupes seulement sont comparés.

---

**CHAPITRE II**

**UNE REVUE DES THÉORIES PERTINENTES :**

**LA THÉORIE DE LA DÉLÉGATION ET LA THEORIE COMPTABLE POSITIVE**

---

## TABLES DES MATIÈRES

<b>1. INTRODUCTION.....</b>	<b>10</b>
<b>2. LA THÉORIE DE LA DÉLÉGATION.....</b>	<b>10</b>
<b>3. LA THÉORIE COMPTABLE POSITIVE.....</b>	<b>15</b>
<b>4. CONCLUSION.....</b>	<b>18</b>

---

## **1. INTRODUCTION**

---

Le présent chapitre résume les théories pertinentes pour l'étude de la gestion des résultats. La théorie de délégation et de la théorie comptable positive sont résumées. L'éclairage apporté par ces théories nous permet de comprendre la motivation des dirigeants qui gèrent les résultats comptables

## **2. LA THÉORIE DE LA DÉLÉGATION**

---

La théorie de la délégation, appelée aussi la théorie de mandant-mandataire, s'intéresse à l'examen des enjeux dans la relation entre actionnaires et dirigeants des entreprises. Elle permet d'analyser les motivations des individus engagés dans une relation mandant-mandataire et les effets de ces motivations sur la publication de l'information financière à usage externe. Cette théorie nous expose les voies susceptibles de nous faire comprendre la comptabilité et le contexte dans lequel elle s'exerce.

---

La théorie de la délégation voit l'entreprise comme étant un point de rencontre pratique pour la conclusion de contrats. C'est dans un article clé signé par les économistes Jensen et Meckling (1976) que l'on trouve développée cette idée qui remonte aux travaux de Berle et Means (1932). L'accent est mis sur la recherche d'un contrat optimal entre les actionnaires (mandants) et les dirigeants (mandataires), dont les intérêts personnels diffèrent de ceux des propriétaires. La théorie tire donc sa substance de la séparation qui existe entre la propriété et le contrôle des entreprises.

Cette séparation est une caractéristique principale de l'entreprise moderne type où des actionnaires fournissent le capital par l'acquisition d'actions qui confèrent un droit résiduel sur les actifs de l'entreprise, et, où des dirigeants non issus des actionnaires gèrent la destinée de l'entreprise (Fama 1980, Demsetz et Lehn 1985).

La théorie suppose que les dirigeants sont naturellement opportunistes et qu'ils chercheront à maximiser leurs intérêts propres parfois à l'insu de leurs semblables. Parmi les comportements qu'il y a lieu de signaler en liaison avec ces attitudes et qui ont des implications pour la comptabilité financière on peut mentionner la manipulation des données comptables et la non-divulgence d'informations privilégiées pour maquiller la réalité de l'entreprise ou l'appropriation pour un usage personnel d'une partie de la richesse des actionnaires.

---

La théorie suggère aussi que les risques conflictuels dans l'entreprise découlent :

***a) d'une absence d'observation directe***

La théorie suppose, en particulier, que les mandants peuvent difficilement observer les actes posés par les mandataires. La performance corporative est souvent le résultat complexe des événements, directes et indirectes, à la fois de l'environnement interne et externe de l'entreprise. Il est donc peu facile pour les actionnaires d'établir quelle part de la performance est attribuable aux décisions des dirigeants et quelle autre part découle de la conjoncture économique qui n'est pas sous contrôle des dirigeants.

***b) d'une asymétrie de l'information***

La théorie nous suggère aussi l'existence d'une asymétrie de l'information entre les actionnaires et les dirigeants de l'entreprise provenant directement de l'accès privilégié à l'information dont jouissent les mandataires. Ceci découle d'une réalité au sein de l'entreprise où les dirigeants disposent forcément d'une meilleure connaissance des activités de l'entreprise. Cela pose éventuellement le risque que les dirigeants utilisent leur position privilégiée par rapport à l'information pour maximiser leurs intérêts personnels au dépens de ceux des actionnaires. Ainsi le gestionnaire pourrait détenir une information particulièrement cruciale à l'évaluation de leur performance mais décider de la

---

retenir si telle information présente sous un mauvais jour sa prestation dans l'entreprise.

L'absence d'une observation directe et l'asymétrie de l'information accroissent les **coûts d'agence** soit les avantages accessoires détournés par les dirigeants au détriment des actionnaires et ces deux facteurs engendrent généralement trois problèmes (Patry et Poitevin 1995) :

- (i) **Le risque moral** : les dirigeants peuvent viser des buts autres que la maximisation de la richesse des actionnaires, par exemple le prestige personnel ou l'accumulation des privilèges associés à sa fonction ;
- (ii) **L'antisélection** : la sélection optimale des projets est une rude épreuve pour les bailleurs de fonds car les dirigeants sont seuls à détenir des renseignements confidentiels, qu'ils peuvent retenir à leur gré, sur la rentabilité inhérente d'un projet et leur capacité de gestion ;
- (iii) **L'engagement incomplet des dirigeants à l'égard des actionnaires.**

---

Pour réduire ces risques, les actionnaires doivent supporter certains coûts, appelés coûts d'encadrements, afin de coïncider les intérêts des dirigeants avec les leur. Ces coûts peuvent comprendre :

- (i) Le coût d'un régime de rémunération managérielle incitative et de participation au capital-actions lié à la performance de l'entreprise. Plusieurs recherches dont celles de Murphy (1985), Leonard (1990) et Elitzur et Halper (1995) ont mis en évidence que la rémunération incitative est un outil efficace pour converger les intérêts des dirigeants avec ceux des actionnaires.
- (ii) Le coût de surveillance comme les honoraires de vérification externe et les frais de maintien des mécanismes de régie interne comme le conseil d'administration, le comité de vérification, le service de vérification interne. Un autre moyen de surveillance est d'obliger l'entreprise à divulguer publiquement l'information financière de façon à éliminer l'asymétrie. Par ailleurs, un vérificateur externe pourrait être chargé de faire rapport sur la fidélité de l'information financière

### 3. LA THÉORIE COMPTABLE POSITIVE

---

Une autre théorie utile dans le cadre de cette recherche est la théorie comptable positive (TCP). Cette section va présenter les grands traits de cette théorie.

La théorie comptable positive s'inspire directement de la théorie de la délégation (Watts et Zimmerman 1978). Les différentes théories comptables sont principalement distinguées entre théories comptables normatives et théories comptables positives.

Les théories comptables normatives s'intéressent souvent à la façon dont les choses devraient se faire (le comment) alors que les théories comptables positives cherchent à expliquer ou à prédire ce qui se produit dans les faits.

Zimmerman a défini la TCP comme une «théorie de la détermination des normes comptables qui permet d'expliquer et de prédire les actions de divers acteurs du processus de normalisation, y compris les dirigeants, les normalisateurs et les autres autorités de réglementation ».

---

La théorie comptable positive comprend essentiellement deux courants :

- la recherche sur le contenu informationnel des données comptables dans le cadre de l'hypothèse des marchés efficients,
- la recherche sur les motivations contractuelles, économiques et politiques des choix comptables faits par les entreprises, qu'on appelle la théorie contractuelle

A part la théorie de la délégation, la TCP s'inspire de la théorie de la consommation et des littératures consacrées au droit de la propriété. La théorie de la consommation, très popularisé par des économistes (tels que Milton Friedman), assume que les individus cherchent une satisfaction maximale après avoir fait un calcul rationnel des avantages et des coûts de chaque action. Les écrits sur le droit de propriété cherche souvent à analyser des questions soulevées par la délégation du pouvoir entre propriétaires et dirigeants comme, l'organisation structurelle, la rémunération des dirigeants, etc.

Les études récentes de la TCP ont surtout examiner trois situations : les décisions comptables relevant des dirigeants, les réactions des dirigeants à l'imposition des nouvelles méthodes comptables et les réactions des marchés boursiers aux modifications des méthodes comptables.

---

- **Les décisions comptables relevant des dirigeants**

Les recherches de TCP effectuées sur ce volet ont conduit principalement à éclairer les motivations des décisions comptables relevant des dirigeants. Elles suggèrent, par exemple, que lorsque des clauses restrictives sont établies suivant des mesures comptables, les dirigeants des entreprises à risque, c'est-à-dire celles qui sont plus susceptibles de violer certaines clauses, sont plus enclines à gérer leurs résultats comptables. Aussi, certaines recherches ont conclu que lorsque la rémunération des dirigeants est fonction des valeurs comptables, ceux-ci vont jusqu'à adopter les méthodes comptables propres à accroître le bénéfice (Hunt 1985)

- **Les réactions des dirigeants à l'imposition de nouvelles méthodes comptables**

Principalement, les recherches de ce type ont montré que les grandes entreprises déploient plus de pression contre les nouvelles méthodes comptables susceptibles de réduire leurs bénéfices.

- **Les réactions de marché boursier aux modifications de méthodes comptables.**

Finalement, le troisième type de recherches a cherché à vérifier la réaction du marché boursier aux modifications de méthodes comptables. Elles semblent suggérer que le marché boursier corrigeait les effets relatifs aux modifications et donc ne réagissait pas positivement.

## 4. CONCLUSION


---

Ce chapitre nous a présenté la théorie de la délégation et la théorie comptable positive.

La théorie de la délégation nous renseigne que les actionnaires (mandants) des entreprises peuvent difficilement s'assurer si les actes posés par les dirigeants se conforment à leurs intérêts à cause de l'absence d'observation directe et d'une asymétrie de l'information. Profitant de ces obstacles nés de la séparation entre la propriété et le contrôle des entreprises, les dirigeants (mandataires) pourraient poursuivre des objectifs purement personnels au détriment de ceux des actionnaires. La gestion des résultats comptables est l'un des moyens pour atteindre ces objectifs.

La théorie comptable positive, qui s'inspire directement de celle de la délégation, cherche à expliquer ou à prédire le comportement des dirigeants. Les études relevant de cette théorie nous enseignent qu'en cas de conflits d'intérêt, les dirigeants ne présentent pas nécessairement une information comptable neutre.

Ces théories reconnaissent donc la gestion des résultats comme un fait inéluctablement associé à la séparation entre la propriété et le contrôle des entreprises. S'inspirant de ces théories, notre recherche étudie l'existence d'une telle gestion des résultats afin



d'observer si elle diffère selon le degré de contrôle du capital dans le cadre des entreprises canadiennes.

Le chapitre suivant va traiter de la gestion des résultats.

---

## CHAPITRE III

### LA GESTION DES RÉSULTATS

## **TABLES DES MATIÈRES**

<b>1. LE PROFIT COMPTABLE : NATURE ET IMPORTANCE.....</b>	<b>22</b>
1.1 <b>IMPORTANCE DU PROFIT COMPTABLE .....</b>	<b>22</b>
1.2 <b>NATURE DU PROFIT COMPTABLE .....</b>	<b>23</b>
<b>2. LA GESTION DES RÉSULTATS.....</b>	<b>26</b>
2.1 <b>DÉFINITION .....</b>	<b>26</b>
2.2 <b>LA GESTION DES RÉSULTATS : POURQUOI .....</b>	<b>27</b>
2.4 <b>LES SITUATIONS DE CONFLIT D'INTÉRÊTS SONT PROPICES À LA GESTION DES RÉSULTATS.....</b>	<b>30</b>
<b>3. LES MOYENS POUR GÉRER LES RÉSULTATS .....</b>	<b>31</b>
3.1 <b>LES MOYENS POUR GÉRER LES RÉSULTATS .....</b>	<b>31</b>
3.2 <b>L'OBJET DE LA GESTION DES RÉSULTATS .....</b>	<b>36</b>
3.3 <b>DESCRIPTIONS DE QUELQUES TECHNIQUES PARTICULIÈRES DE GESTION DES RÉSULTATS .....</b>	<b>37</b>
<b>4. LES OBJECTIFS DE LA GESTION DES RÉSULTATS .....</b>	<b>40</b>
<b>5. MESURE ET DÉTECTION DE LA GESTION DES RÉSULTATS .....</b>	<b>42</b>
5.1 <b>MESURE DE LA GESTION DES RÉSULTATS.....</b>	<b>42</b>
5.2 <b>LA DÉTECTABILITÉ DES MOYENS DE GESTION DE RÉSULTATS .....</b>	<b>48</b>
5.2 <b>LES MÉTHODES DE DÉTECTION DE LA GESTION DES RÉSULTATS.....</b>	<b>52</b>
<b>6. CONCLUSION .....</b>	<b>57</b>

L'objectif de ce chapitre est de discuter du concept de la gestion des résultats. Le chapitre va d'abord discuter de la nature et de l'importance du profit comptable. La gestion des résultats sera ensuite définie. Par la suite ses moyens et ses objectifs seront discutés puis finalement la mesure et la détection de celle-ci seront étudiées.

## 1. LE PROFIT COMPTABLE : NATURE ET IMPORTANCE

---

### 1.1 Importance du profit comptable

Le profit figurant dans les états financiers est probablement l'information la plus surveillée, la plus utilisée et aussi dans bien des cas la plus controversée. En effet le profit constitue l'intrant majeur dans bien des décisions prises à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise.

Parmi les décisions prises à l'intérieur de l'entreprise mentionnons :

- Les décisions d'allocation des ressources dans l'entreprise en général.
- Les décisions de distribution des dividendes.
- La mesure de la performance des gestionnaires.

---

Les décisions prises à l'extérieur de l'entreprise sur la base du profit sont aussi nombreuses; on peut citer entre autres:

- Les décisions d'investir dans l'entreprise sous forme de capitale-action ou sous forme d'obligations.
- Les décisions à court terme des créanciers tels que les fournisseurs et les autres créanciers à court terme.
- L'évaluation de la rentabilité et du risque de l'entreprise.
- La détermination de l'impôt que doit payer l'entreprise
- La négociation des salaires et des conventions collectives.

## **1.2 Nature du profit comptable**

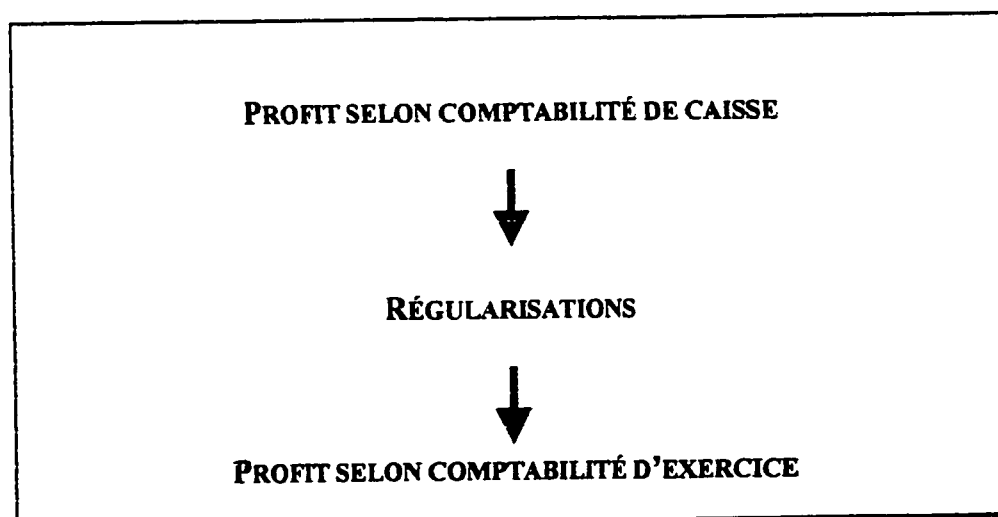
Le profit comptable des entreprises est établi suivant les exigences de la comptabilité d'exercice. Selon le manuel de l'Institut canadien des Comptables Agréés « la comptabilité d'exercice consiste à constater l'effet des opérations et des faits dans l'exercice au cours duquel les opérations ont été réalisées et les faits se sont produits, qu'il y ait ou non transfert d'une contrepartie en espèces ou d'une autre contrepartie équivalente. »

---

Ce système comptable se base sur plusieurs principes dont les suivants :

- Le principe de la réalisation des produits,
- Le principe de rapprochement des produits et des charges ;
- Le postulat de la période;
- Le principe du coût d'origine.

Le profit basé selon la comptabilité de caisse est à l'origine du profit comptable. Les normes comptables prévoient en effet des ajustements, mieux connus comme régularisations, sur ce profit pour conformer les livres comptables au système de la comptabilité d'exercice. Ainsi l'avance reçue sur une facture, qui serait constatée dans une comptabilité de caisse comme un encaissement de la période, sera plutôt écartée comme revenu selon la comptabilité d'exercice tant que le produit ne sera pas livré. Cette opération répond ainsi au principe de réalisation auquel souscrit la comptabilité d'exercice. La figure suivante schématise la transition du profit à partir de la comptabilité de caisse à celle d'exercice.



---

Les régularisations comptables pour faire la transition de la comptabilité de caisse à la comptabilité d'exercice donnent naissance aux « accruals ». Nous tenons à conserver cette terminologie anglaise faute d'équivalent en français.

Notons qu'en raison des régularisations qui portent généralement sur les charges (ex. amortissements des immobilisations, provisions des créances douteuses, ...), le profit comptable est généralement plus petit que le profit établi selon la comptabilité de caisse (c'est-à-dire l'encaisse) d'où des accruals principalement négatifs.

## 2. LA GESTION DES RÉSULTATS

---

Cette section va définir le concept de la gestion des résultats. Il sera aussi question de la distinction entre la gestion et la manipulation des résultats comptables.

### 2.1 Définition

La gestion des résultats est définie comme « *une intervention délibérée dans le processus de présentation de l'information financière dans le but de s'approprier des gains personnels* » (Schipper 1989). Le but premier de la gestion des résultats est généralement admise comme étant celui de renforcer les gains propres à l'individu ou un groupe d'individus qui en est l'auteur. Ces gains qui ne sont pas toujours nécessairement pécuniaires peuvent revêtir diverses formes, principalement ils sont soit économiques soit politiques. Les entreprises américaines qui sous-évaluent leurs résultats financiers pour limiter la concurrence étrangère est un exemple de gestion des résultats motivée par la recherche d'un gain politique car éventuellement la Commission américaine de réglementation du commerce pourrait abaisser les quotas et/ou augmenter ses tarifs à l'importation à la lumière d'une rentabilité périlante du secteur en question ( Jones 1991).

## 2.2 La gestion des résultats : pourquoi

Cette section examine l'essence de la gestion des résultats soit sa raison d'être.

D'après notre revue des littératures existantes sur la gestion des résultats et notre connaissance du sujet, nous avons noté que :

- La souplesse des normes comptables, et,
- Les incitatifs ou les pressions exercées sur les gestionnaires

Contribuent à l'existence et même à l'essor du phénomène.

- **La gestion des résultats tire parti de la souplesse des normes comptables**

On pourrait distinguer deux modes (styles) de gestion des résultats:

- Un premier qui tire profit de la grande marge discrétionnaire des principes comptables généralement reconnus, dans ce cas on parle souvent de **gestion des résultats comptables**;
- Un second qui se fait dans le mépris total des règles comptables et des lois, dans ce cas on parle de **manipulation des résultats comptables** ("paper entrepreneurialism");

---

Le dernier mode est plus extrême et agressif que le premier et porte donc plus à controverse. Il s'est toujours avéré fort difficile de tracer une ligne de démarcation entre ces deux types de gestion des résultats.

À part certaines situations extrêmes, il est essentiel de souligner de prime abord que la gestion des résultats s'inscrit dans le cadre des principes comptables généralement reconnus. Ceci est assez surprenant lorsque l'on admet que la gestion des résultats est souvent un artifice entrepris dans un but égoïste d'enrichissement au profit d'un groupe restreint de bénéficiaires. Mais ce paradoxe apparent trouve son explication dans la souplesse des normes comptables.

En effet, dans le contexte canadien, le normalisateur a laissé certaines largesses aux préparateurs des états financiers dans le choix de certaines conventions et méthodes particulières qui peuvent s'appliquer. La raison première du normalisateur est de permettre au jugement professionnel de s'exercer dans le but d'accorder à chaque situation particulière un traitement comptable approprié, ce qui éviterait l'application des prescriptions rigides à des situations de nature sensiblement différente.

---

- **Les incitatifs ou les pressions exercées sur les gestionnaires**

Généralement, les gestionnaires s'adonnent à la gestion des résultats lorsqu'un incitatif s'offre à eux.

L'incitatif généralement mentionné est celui du régime de rémunération basé sur des variables comptables. Toutes choses étant égales par ailleurs, les gestionnaires sont souvent tentés de surévaluer la performance financière pour maximiser leur rémunération.

Cependant d'autres incitatifs comme l'introduction à la bourse, la fiscalité, les clauses restrictives d'endettement, les poursuites, entre autres, accroissent aussi le recours à une telle gestion.

Les fortes pressions exercées sur les gestionnaires sont aussi dénoncées. Ces pressions émanent généralement de la communauté des investisseurs. En effet, les actionnaires et les courtiers et autres analystes des maisons de courtage placent des attentes sur la rentabilité financière des entreprises. Ces attentes s'expriment souvent sous forme de prévision sur le bénéfice par action trimestriel. Ces attentes sont publiques et connues d'avance par les gestionnaires. L'expérience a montré que les entreprises qui répondent favorablement à ces attentes voient leur capitalisation boursière bonifiée; alors que la valeur des actions de celles qui échouent chutent.

Lors d'une allocution intitulée « The number game », Arthur Levitt, président de la Bourse de New York, a ouvertement dénoncé cet état des choses : « Increasingly, the

---

motivation to meet the Wall Street earnings expectations may be overriding common sense business practices. Too many corporate managers, auditors, and analysts are participants in a game of nods and winks. In the zeal to satisfy consensus earnings estimates and project a smooth earnings path, wishful thinking may be winning over faithful representation ».

#### **2.4 Les situations de conflit d'intérêts sont propices à la gestion des résultats**

La gestion des résultats n'émerge que dans des situations bien précises où il existe un conflit d'intérêts, apparent ou non, entre des parties. Ces conflits peuvent s'inscrire dans le contexte politico-contractuel de l'entreprise (contexte interne) dans ce cas on dit qu'il y a un incitatif interne à la gestion des résultats ou l'incitatif peut être aussi externe. Les conflits possibles entre les actionnaires et les dirigeants peuvent représenter la première situation, ceux entre les actionnaires et les investisseurs potentiels de l'entreprise (ex. dans un cas d'acquisition) étant plus fréquents à l'externe.

---

### **3. LES MOYENS POUR GÉRER LES RÉSULTATS**

---

L'objectif de cette section est de présenter les moyens utilisés pour gérer les résultats. Quelques techniques de gestion de résultats seront aussi étudiées.

#### **3.1 Les moyens pour gérer les résultats**

Les moyens utilisés pour fin de la gestion des résultats peuvent être regroupés en trois groupes: (1) les décisions de gestion, (2) les méthodes comptables, (3) les procédures comptables.

##### **(1) Les décisions de gestion**

Diverses décisions que prennent les gestionnaires ont des impacts directs sur les états financiers des entreprises. L'acquisition d'un actif, la négociation d'une convention collective avec le syndicat ou la fermeture d'une division déficitaire relevant de cette catégorie de décisions. Les gestionnaires pourraient utiliser leur autorité pour orienter leurs décisions à l'atteinte d'un objectif d'accroissement ou de rétention de bénéfice.

Il existe plusieurs domaines où la direction (pourrait délibérément présenter sous un faux jour le calendrier ('timing'), le montant ou la substance des transactions ou des événements dans les états financiers.

---

Par exemple, de vente :

- (i) jouer sur le calendrier ( par exemple, déplacer une vente effectuée la période précédente à la période courante en différant la livraison);
- (ii) faire des commandes fictives ( par exemple, enregistrer dans la période courante des ventes à un client fictif et renverser l'écriture la période suivante).

Exemple de dépenses :

- (i) fractionner les factures (par exemple, avec la collaboration d'un fournisseur fractionner une facture d'une même opération d'achat en plusieurs factures s'étalant sur plusieurs périodes comptables);
- (ii) enregistrer les frais payés d'avance comme des dépenses (par exemple, enregistrer les frais de publicité payés d'avance comme des dépenses dans la période où le paiement a eu lieu).

Dans diverses autres situations, la gestion peut atteindre le résultat désiré par l'utilisation de son pouvoir discrétionnaire quant à la reconnaissance des opérations comptables. Cela pourrait aisément se faire sans passer outre aux contrôles internes,

---

en l'absence de fraude et de falsification des enregistrements comptables. Par exemple, les gestionnaires ont une discrétion considérable sur le calendrier et le montant de plusieurs estimations ( par exemple, le montant des provisions pour créances douteuses, pour travaux de garantie, etc. ).

Voici quelques autres exemples de gestion des résultats par des décisions de gestion:

À effets positifs sur les résultats de la firme:

- Reporter des travaux d'entretien dans l'exercice suivant
- Différer une livraison de marchandises dans l'exercice suivant.

À effets négatifs sur les résultats de la firme:

- Offrir des prix préférentiels aux clients qui acceptent de commander (et se font livrer) avant la fin de l'exercice;
- Accélérer les livraisons des bons de commande.

## **(2) Les méthodes comptables**

Les gestionnaires doivent adopter une convention comptable pour la présentation des états financiers. Ils ont le choix entre plusieurs méthodes comptables pour définir la convention comptable propre à leur entreprise. Le choix entre la méthode de Premier Entré Premier Sorti et celle de Dernier Entré Premier Sorti pour l'évaluation des stocks ou entre l'amortissement linéaire ou dégressif pour l'amortissement des immobilisations en sont des exemples.

Exemple de gestion des résultats par des méthodes comptables :

À effets positifs sur les résultats de la firme:

- Passer de la méthode d'amortissement dégressif à l'amortissement linéaire (cette méthode a pour effet de réduire la charge d'amortissement à court terme)

À effets négatifs sur les résultats de la firme:

- Passer de la méthode de l'épuisement successif (en anglais FIFO - First In First Out) à la méthode de l'épuisement à rebours (en anglais LIFO - Last In First Out) pour l'évaluation des stocks. En vertu de la méthode LIFO, on attribue aux articles vendus le coût des plus

---

nouveaux articles en stock alors que la méthode FIFO attribue le coût des plus anciens.

### **(3) Les procédures comptables**

Une procédure comptable est une application particulière d'un principe comptable. Les procédures comptables incluent les régularisations pour conformer les livres comptables aux règles de la comptabilité d'exercice. Ces régularisations ou accruals impliquent une marge discrétionnaire qui permet aux gestionnaires de réduire ou accroître le bénéfice comptable d'une période donnée.

#### **Exemple de gestion des résultats par des procédures comptables**

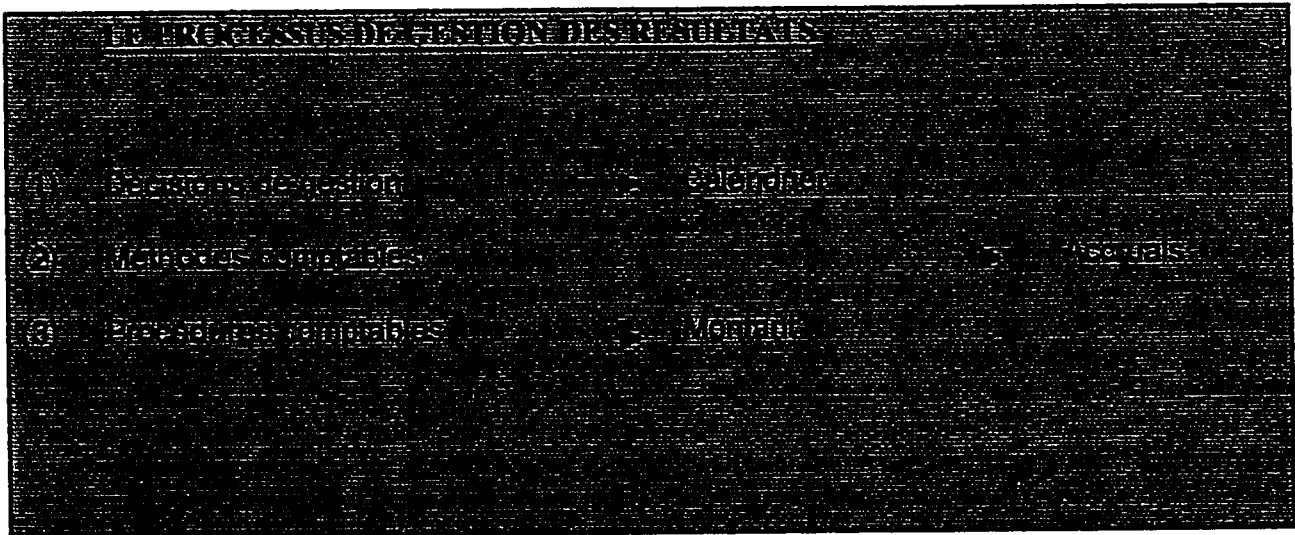
À effets positifs sur les résultats de la firme:

- Capitaliser des dépenses (ceci augmente l'actif) qui autrement auraient réduit les résultats.

À effets négatifs sur les résultats de la firme:

- Surévaluer les estimations: provisions pour mauvaises créances, provisions pour garantie;
- Différer les revenus par les biais des revenus non gagnés;
- Faire des radiations abusives ("Big bath" en anglais).

Par ailleurs, ces diverses techniques de gestion des résultats agissent soit sur le calendrier (*'timing'*), soit sur le montant (*'magnitude'*) des écritures comptables pour faire varier les accruals. La figure suivante schématise le processus .



### 3.2 L'objet de la gestion des résultats

En général, ce sont les états financiers externes qui font l'objet de la gestion des résultats. Les états financiers internes et les rapports de gestion internes sont donc considérés à l'abri du phénomène, l'explication étant surtout d'ordre motivationnel. En effet, seuls les états financiers externes sont utilisés dans l'allocation des ressources.

---

Cependant, l'objectif ultime de la gestion des résultats correspond à faire varier les accruals dans une direction donnée (à la baisse ou à la hausse).

### **3.3 Descriptions de quelques techniques particulières de gestion des résultats**

Cette section étudie les techniques couramment utilisées dans la gestion des résultats. Plusieurs de ces techniques ont fait écho dans la presse financière et les littératures académiques.

#### **(i) La normalisation des bénéfices comptables (*'income smoothing'*)**

Il y a une croyance dans le monde des affaires selon laquelle les gestionnaires s'engagent souvent dans la normalisation des bénéfices comptables (Trueman et Titman, 1988). Ces gestionnaires gèrent les accruals de façon à minimiser la variation des bénéfices comptables rapportés. En particulier, dans une situation où le bénéfice comptable serait inhabituellement élevé, ils choisiront des accruals négatifs pour le minimiser et, dans le cas contraire des accruals positifs. La raison motivant une telle gestion des résultats est que les investisseurs paient davantage pour une entreprise avec des bénéfices moins variables.

**(ii) Les radiations abusives ('Big bath')**

Un phénomène souvent associé avec la gestion des résultats est celui de 'Big bath' ou radiations abusives. Ces radiations souvent considérables en terme monétaire sont associées généralement à deux causes. Une première apparaît lorsqu'une entreprise rencontre des pertes une année, la seconde avec la venue d'une nouvelle direction (Ellio et Shaw, 1988). Dans chaque cas les gestionnaires prennent alors des mesures additionnelles pour aggraver exagérément la situation actuelle (par exemple, réduction de la valeur de certains actifs, constatation des provisions, etc. ) afin de se donner de meilleures chances d'atteindre des résultats plus élevés les années subséquentes.

Les gestionnaires varient souvent le montant, la présentation et aussi le calendrier des écritures. Ainsi, la grande majorité des écritures comptables impliquant des grosses radiations sont enregistrées et annoncées au quatrième trimestre (environ 63% selon Elliot et Shaw, 1988). Mendenhall et Nichols (1988) ont documenté que les marchés boursiers réagissent plus nerveusement aux mauvaises nouvelles dans les trois premiers trimestres, ce qui nous éclaire sur le calendrier préféré des gestionnaires. Toutefois, la prépondérance des écritures ayant lieu au quatrième trimestre découle aussi du cadre comptable en vigueur en Amérique du Nord (ex. seuls les états financiers annuels sont vérifiés).

---

### **(iii) Les reports des revenus**

Durant les périodes de ventes exceptionnelles (lors de lancement d'un nouveau produit par exemple), certaines compagnies sont tentées de différer dans les périodes suivantes les revenus gagnés dans une période donnée. Ces compagnies ont justifié le report en soutenant que les revenus ne sont pas totalement gagnés du fait que la vente du produit les engage à fournir certains services (remplacement du produit si défaut, soutien technique, mises à jour) dans le futur. Cependant plusieurs ont abusé de cette justification pour constituer des réserves lors des périodes de croissance; lesquelles sont utilisées durant les périodes creuses.

### **(iv) Les capitalisations de dépenses**

Une autre technique fréquemment rencontrée dans la gestion de résultat la capitalisation des dépenses. Les intérêts, les frais de restructuration et les frais de développement sont les dépenses les plus fréquemment capitalisées. Les gestionnaires motivent la capitalisation par le fait que ces dépenses vont procurer des avantages futurs et se qualifient ainsi comme un actif plutôt qu'une dépense courante. La capitalisation a pour effet d'accroître le bénéfice comptable et le total de l'actif.

#### 4. LES OBJECTIFS DE LA GESTION DES RÉSULTATS

---

Cette section a pour objectif de présenter les objectifs de la gestion des résultats. Il est important de discuter des objectifs parce qu'ils constituent les facteurs qui motivent les gestionnaires à gérer les résultats et nous permettent ultérieurement de mieux formuler nos hypothèses de recherche.

Les facteurs motivationnels déterminant la gestion des résultats sont multiples. Trois objectifs principaux sont recherchés par les gestionnaires par le biais de la gestion des résultats (Cormier et Magnan, 1996):

##### *(i) Minimiser les coûts politiques*

Les états financiers des compagnies majeures ou ceux exerçant dans un secteur névralgique sont scrutés par l'opinion publique et font parfois l'objet d'un débat national (l'exemple du secteur bancaire au Canada en est un). Plusieurs recherches ont mis en lumière que des compagnies gèrent leurs résultats à la baisse pour se mettre à l'abri de coûts politiques. Ainsi pour éviter d'éventuelles poursuites par les autorités américaines d'antitrust ou par crainte d'attirer l'attention du public, des compagnies ont délibérément réduit leurs profits.

---

### ***(ii) Minimiser les frais de financement***

Les banquiers se basent sur les états financiers pour apprécier la solvabilité et le risque liés à une entreprise donnée. Certaines recherches ont suggéré que les gestionnaires gèrent à la hausse les profits comptables lors de renégociation d'emprunts pour obtenir un financement avec un intérêt modéré. Un comportement similaire a aussi été observé lors d'un premier appel public à l'épargne. Les états financiers servant pour la détermination du prix de l'offre, les gestionnaires ont intérêt à présenter un portrait reluisant de la situation financière.

### ***(iii) Maximiser la fortune personnelle***

Les gestionnaires gèrent aussi les résultats comptables pour maximiser leur richesse personnelle. La plupart des gestionnaires sont rémunérés sur la base de la performance financière de leurs entreprises. La performance financière est généralement basée sur des mesures comptables. Des recherches ont déterminé que les gestionnaires gèrent à la hausse pour ultimement accroître leur rémunération. D'autres recherches ont aussi suggéré que les gestionnaires qui présentent une offre d'achat gèrent à la baisse pour payer moins pour acquérir l'entreprise.

## 5. MESURE ET DÉTECTION DE LA GESTION DES RÉSULTATS

---

Cette section discute de la mesure de la gestion des résultats, la détectabilité des moyens de gestion et présente les méthodes les plus couramment utilisées pour détecter celle-ci.

### 5.1 Mesure de la gestion des résultats

La mesure de la gestion des résultats se fait surtout à partir des accruals résultant de l'application des régularisations de la comptabilité d'exercice.

Les accruals (AC ci-dessous) résultent de la différence entre le bénéfice net (résultant de la comptabilité d'exercice) et les flux de trésorerie provenant de l'exploitation (résultat de la comptabilité de caisse) soit :

$$\text{AC} = \text{Bénéfice net} - \text{Flux de trésorerie provenant de l'exploitation} \quad (1)$$

Les flux de trésorerie provenant de l'exploitation correspondent à la différence entre le bénéfice net et la variation du fonds de roulement (encaisse non incluse) déduite de l'amortissement, soit :

---

$$\text{Flux de trésorerie provenant de l'exploitation} = \text{Bénéfice net} - [(\Delta \text{ Actif à court terme} - \Delta \text{ encaisse}) - (\Delta \text{ passif à court terme} - \Delta \text{ portion à court terme de la dette à long terme}) - \text{Amortissement}] \quad (2)$$

En combinant l'équation (1) et (2), on obtient la formule suivante qui fait ressortir les composantes de base de l'AC:

$$\text{AC} = (\Delta \text{ Actif à court terme} - \Delta \text{ encaisse}) - (\Delta \text{ passif à court terme} - \Delta \text{ portion à court terme de la dette à long terme}) - \text{Amortissement} \quad (3)$$

L'exemple suivant montre un calcul détaillé d'accrual.

**ABC INC**  
**BILAN AU 31 DECEMBRE 1998**

	1998	1997
<b>ACTIF</b>		
<b>ACTIF À COURT TERME</b>		
Encaisse	\$ 43 048	\$ 25 001
Dépôts à terme	14 238	13 787
Comptes à recevoir	3 078	2 478
	<u>60 364</u>	<u>41 266</u>
<b>IMMOBILISATIONS</b>	1	1
	<u>60 365</u>	<u>41 267</u>
<b>PASSIF ET AVOIR DES ACTIONNAIRES</b>		
<b>PASSIF À COURT TERME</b>		
Fournisseurs et charges à payer	8 656	9 963
Revenus reportés	31 925	4 208
	<u>40 581</u>	<u>14 171</u>
<b>AVOIR DES ACTIONNAIRES</b>		
Capital – actions	2 000	2 000
Bénéfices non repartis	17 784	25 096
	<u>60 365</u>	<u>41 267</u>

**ABC INC**  
**ETAT DES RESULTATS POUR L'EXERCICE TERMINE LE 31 DECEMBRE 1998**

	1998	1997
Revenu de loyer	\$10 000	\$10 000
Dépenses de réparation	17 312	1 858
<i>Bénéfice net (perte)</i>	<u>(7 312)</u>	<u>8 142</u>

**ABC INC**  
**ÉTAT D'ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE AU 31 DÉCEMBRE 1998**

	1998	1997
<i>EXPLOITATION</i>		
Bénéfice net (perte)	\$ (7 312)	\$8 142
Variation nette des postes du fonds de roulement ne constituant pas des liquidités (note 1)	25 810	(359)
<b>FLUX DE TRÉSORÉRIE PROVENANT DE L'EXPLOITATION ET AUGMENTATION DES LIQUIDITÉS</b>	<b>18 498</b>	<b>7 783</b>
LIQUIDITÉS AU DÉBUT	38 788	31 005
LIQUIDITÉS À LA FIN (note 2)	57 286	38 788

**ABC INC**  
**NOTES AUX ÉTATS FINANCIERS**

**Note 1. VARIATION NETTE DES POSTES DU FONDS DE ROULEMENT NE  
 CONSTITUANT PAS DES LIQUIDITÉS.**

	1998	1997
Diminution des comptes à recevoir	\$ (600)	\$ (881)
Augmentation (diminution) des fournisseurs et charges à payer	(1 307)	542
Augmentation (diminution) des revenus reportés	27 717	(20)
	25 810	(359)

**Note 2. LIQUIDITÉS**

Les liquidités sont constituées de :

	1998	1997
Encaisse	\$43 048	\$25 001
Dépôts à terme	14 238	13 787
	57 286	38 788

**ABC INC.**  
**CALCUL DE L'ACCURAL TOTAL**

	1998	1997
Bénéfice net (perte)	\$ (7 312)	\$8 142
Moins : flux de trésorerie provenant de l'exploitation	18 498	7 783
Accrual	<u>(25 810)</u>	<u>359</u>

Les accruals comportent en fait une partie discrétionnaire (AD ci-dessous) et une partie non discrétionnaire (AND ci-dessous) comme suit :

$$AC = AD + AND$$

En fonction de l'objectif de l'auteur de la gestion des résultats, c'est le niveau des accruals qui va varier. La variation entre les accruals gérés et non gérés sera positive dans une optique de maximisation des résultats comptables et négative dans un cas inverse. Les variations des accruals donnent donc une mesure adéquate de l'ampleur de la gestion des résultats. En effet, ils mesurent l'incidence globale de tous les choix comptables effectués par les gestionnaires.

---

La partie discrétionnaire est plus sujette aux biais que la partie non discrétionnaire. Les gestionnaires ont donc de la facilité à gérer les accruals discrétionnaires ce qui affecte aussi par effet arithmétique le total des accruals. Les chercheurs ont encore de la difficulté à faire une ségrégation entre les deux composantes des accruals ce qui aurait permis d'isoler les effets de la gestion des résultats (Bernard et Stober, 1989). À défaut, ils utilisent généralement le total des accruals pour estimer l'ampleur du phénomène.

Les accruals étant très susceptibles à être gérés, il est pertinent de se demander s'ils ne déprécient pas le contenu informationnel des états financiers externes. Plusieurs études entreprises sur la question suggèrent que les accruals ont un contenu informationnel (Lipe, 1986; Rayburn, 1986; Wilson, 1986).

---

## **5.2 La détectabilité des moyens de gestion de résultats**

Comme discuté dans la section précédente, il y a trois formes de gestion des résultats:

- Les décisions de gestion
- Les méthodes comptables
- Les procédures comptables

### **(i) Les décisions de gestion**

Les décisions de gestion constituent la forme de gestion de résultat la plus difficilement détectable (et la moins controversée).

Elles ne sont pas divulguées dans les états financiers comme tel et leurs effets sont donc difficilement détectables et encore moins mesurables. Il arrive à l'occasion que les médias rapportent des décisions de gestion douteuses possiblement prises dans l'idée de gérer les résultats. Mais en général, il n'existe aucune divulgation de ce type de décisions.

## **(ii) Les méthodes comptables**

Par opposition aux décisions de gestion, les méthodes comptables sont la forme la plus transparente de la gestion des résultats. En effet, les modifications des méthodes comptables sont gouvernées par des directives précises de l'Institut Canadien des Comptables Agréés. Ainsi le chapitre 1506 portant sur les modifications comptables exige que " pour chaque modification de convention comptable effectuée au cours de l'exercice, on doit fournir les renseignements suivants:

- a) une description de la modification,
- b) l'incidence de la modification sur les états financiers de l'exercice."<sup>1</sup>

Le chapitre 1506 précise davantage les renseignements à fournir, ainsi:

- " Lorsqu'une modification de conventions comptables est appliquée rétroactivement avec redressement des chiffres des exercices antérieurs, on doit indiquer que les états financiers présentés pour les exercices antérieurs sont redressés et préciser également l'incidence de la modification sur les chiffres de ces exercices.<sup>2</sup>
- Lorsqu'une modification de conventions comptables est appliquée rétroactivement mais sans redressement des chiffres des exercices antérieurs, on doit indiquer que les états financiers présentés pour les

---

<sup>1</sup> Manuel de l'ICCA, paragraphe 1506.16.

exercices antérieurs ne sont pas redressés. On doit également indiquer le montant du redressement cumulatif apporté au solde d'ouverture des bénéfices non repartis de l'exercice courant.<sup>3</sup>

- Lorsqu'une modification de conventions comptables n'est pas appliquée rétroactivement, ce fait doit être indiqué aux lecteurs<sup>4</sup>."

Grâce à ces exigences, le lecteur est capable de quantifier et d'apprécier les changements apportés aux états financiers en cas de changement des méthodes comptables. À cause de cette transparence imposée par l'ICCA, la gestion des résultats par les méthodes comptables est inefficace pour les dirigeants et nous croyons que son utilisation est marginale.

### **(iii) Les procédures comptables**

Nous croyons que ceux qui font la gestion des résultats comptables cherchent à la faire sans attirer l'attention et préfèrent donc des techniques discrètes. En effet leurs efforts seraient vains si l'utilisateur des états financiers est capable de défaire leurs changements comptables. Dans le choix d'une technique de gestion des résultats, le gestionnaire doit balancer :

---

<sup>2</sup> Manuel de l'ICCA, paragraphe 1506.17.

<sup>3</sup> Manuel de l'ICCA, paragraphe 1506.18.

<sup>4</sup> Manuel de l'ICCA, paragraphe 1506.19.

- Le coût de la gestion des résultats : c'est essentiellement le risque dans l'éventualité où les faits seront découverts, le gestionnaire perde son poste ou à tout le moins affecte son capital réputation, les investisseurs fuient la compagnie, les prêteurs peuvent réclamer des remboursements prématurés.
- Le bénéfice de la gestion des résultats: c'est le profit retiré de l'atteinte de l'objectif de la gestion des résultats ( ex. un boni plus important, des conventions collectives moins restrictives...)

Le tableau suivant résume nos commentaires sur la détectabilité des différents moyens de gestion.

Décisions de gestion	Difficile	Inconnue
Méthodes comptables	Facile	Peu fréquente
Procédures comptables	Assez difficile	Fréquente

---

## 5.2 Les méthodes de détection de la gestion des résultats

Diverses méthodes de détection ont été développées par des chercheurs, lesquelles ont servi de référence aux recherches effectuées sur le thème de la gestion des résultats. Cette section va décrire les méthodes les plus connues pour détecter et mesurer la gestion des résultats

Les décisions comptables des gestionnaires affectent directement la portion discrétionnaire des accruals (AND). Ainsi l'amplitude de celle-ci traduit généralement l'effet de la gestion des résultats par les gestionnaires. À l'opposé, la partie non discrétionnaire est sensible aux circonstances économiques de l'environnement des affaires de l'entreprise.

L'accrual total subit donc l'influence conjuguée des décisions comptables des gestionnaires et des circonstances économiques, notamment les conditions liées à l'entreprise et son secteur et à la nature de son activité.

Pour mesurer la gestion des résultats, il faudrait donc mesurer la portion discrétionnaire des accruals. Les estimations de la partie discrétionnaire sont approximées par la

somme des accruals. À partir de celle-ci, trois méthodes sont couramment utilisées pour déduire les accruals discrétionnaires :<sup>5</sup>

**Méthode des variations des accruals entre exercices<sup>6</sup> :**

Cette méthode estime les accruals discrétionnaires comme suit :

$$AD_t = AC_t - AC_{t-1}$$

avec  $AD_t$  : accruals discrétionnaires de la période courante (t)

$AC_t$  : accruals totaux de la période courante (t) par rapport à l'actif total

$AC_{t-1}$  : accruals totaux de la période précédente (t-1) par rapport à l'actif total

Cette méthode suppose l'AND comme étant l'accrual total de la période précédente. Toute variation de l'accrual total d'une période donnée (par rapport à l'accrual de la période précédente) est donc supposée comme étant discrétionnaire. Cette méthode suppose que les AND sont constants et ignore donc les effets potentiels des circonstances économiques sur les accruals totaux, malgré le fait que celles-ci sont souvent variables.

<sup>5</sup> Dechow, Sloan et Sweeney font l'évaluation des différentes techniques dans « Detecting Earnings Management », The Accounting Review, vol.70 (avril 1995), p193-225.

<sup>6</sup> L.E. Deangelo « Accounting numbers as market valuation substitutes: a study of management buyouts of public stockholders », The Accounting Review 61 (juillet 1986), p400-420.

## Méthode des techniques de régression<sup>7</sup> :

Cette méthode estime les accruals discrétionnaires par l'équation :

$$AD_t = AC \text{ observé, } t - \text{AND calculé par régression, } t$$

avec  $AD_t$ : accruals discrétionnaires de la période courante (t)

$AC \text{ observé, } t$  : la somme des accruals observée lors de la période courante (t)

AND calculé par régression, t est calculé comme suit :

$$\text{AND calculé par régression, } t = \alpha_1 (1/ A_{t-1}) + \alpha_2 (DRev_t) + \alpha_3 (IMM_t)$$

avec:

$A_{t-1}$  = Actif total de la période t-1

$DRev_t$  = Variation des revenus totaux entre la période t est la période t-1 par rapport à l'actif total de la période t-1

<sup>7</sup> J.Jones , « Earnings management during import relief investigations » , Journal of Accounting Research, vol. 19 (automne 1991), p.193-228.

---

$IMM_t$  = Immobilisations brutes de la période t par rapport à l'actif total de la période t-1

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$  = paramètres spécifiques

L'estimation des paramètres spécifiques est générée par le modèle suivant:

$$ACC = a_1 (1/A_{t-1}) + a_2 (DRev_t) + a_3 (IMM_t)$$

Où ACC est l'accrual total par rapport à l'actif total et  $a_1$ ,  $a_2$  et  $a_3$  sont les estimés de  $\alpha_1$ ,  $\alpha_2$ , et  $\alpha_3$ .

Cette méthode a l'avantage de tenir compte de l'effet des changements des circonstances économiques de la firme sur la portion non discrétionnaire de l'accrual. Cette méthode considère toutefois de façon implicite le revenu total comme non discrétionnaire.

### **Méthode de l'analyse comparative par industrie<sup>8</sup>:**

Cette méthode utilise une analyse comparative de la somme des accruals entre l'entreprise et différentes autres entreprises pour estimer la portion discrétionnaire des accruals.

La relation utilisée est la suivante:

$$AD_t = AD_{\text{entreprise, } t} - AD_{\text{moyenne secteur, } t}$$

avec:

$AD_t$  : accrual discrétionnaire de la période courante (t)

$AD_{\text{entreprise, } t}$  : accrual discrétionnaire de l'entreprise à la période courante (t)

$AD_{\text{moyenne secteur, } t}$  : accrual discrétionnaire moyen des entreprises du secteur à la période courante (t)

---

<sup>8</sup> P. HEALY « The impact of Bonus Schemes On The Selection of Accounting Principles », Journal of Accounting and Economics, Vol.7 (avril 1985), p87-107.

## 6. CONCLUSION

---

Ce chapitre a présenté et discuté le concept de la gestion des résultats.

L'importance et la nature du profit comptable qui est à l'origine du débat sur la gestion des résultats sont discutées en premier. Nous avons noté que celui-ci sert à plusieurs décisions internes et externes. Il est aussi établi suivant les exigences de la comptabilité d'exercice.

La gestion des résultats est ensuite définie. Les décisions de gestion, les méthodes comptables et les procédures comptables ont été identifiées comme les moyens les plus utilisés pour gérer les résultats. Les effets de la gestion des résultats par le biais des méthodes comptables sont très visibles dans les états financiers et sont plus susceptibles d'être corrigés par les utilisateurs des états financiers. Par contre la gestion des résultats par le moyen des décisions de gestion et des procédures comptables (ou accruals) est plus implicite dans les états financiers et est donc plus difficilement détectable. La normalisation des bénéfices comptables, les radiations abusives, le report des revenus et la capitalisation des dépenses sont mentionnés comme étant les techniques les plus courantes pour gérer les résultats.

---

Les gestionnaires qui gèrent les résultats sont motivés par des facteurs. Ces facteurs sont la minimisation des coûts politiques, ou des frais de financement et la maximisation de la fortune personnelle.

Enfin, la mesure et les méthodes de détection de la gestion des résultats sont présentées. La mesure se fait à partir des accruals qui résultent des régularisations de la comptabilité d'exercice. Les méthodes fréquemment utilisées sont : (i) la méthode des variations des accruals entre exercices (ii) méthode des techniques de régression et (iii) la méthode de l'analyse comparative par industrie.

Le chapitre suivant fera un survol des principaux résultats de recherches antérieures sur la gestion des résultats.

---

## **CHAPITRE IV**

### **RECHERCHES EMPIRIQUES SUR LA GESTION DES RÉSULTATS**

---

## **TABLES DES MATIÈRES**

<b>1. INTRODUCTION .....</b>	<b>61</b>
<b>2. GESTION DES RÉSULTATS ET NIVEAU DE CONTRÔLE.....</b>	<b>62</b>
<b>3. GESTION DES RÉSULTATS ET ENRICHISSEMENT PERSONNEL.....</b>	<b>68</b>
<b>4. GESTION DES RÉSULTATS ET COUTS POLITIQUES .....</b>	<b>71</b>
<b>5. GESTION DES RÉSULTATS ET COUTS DE FINANCEMENT.....</b>	<b>73</b>
<b>6. GESTION DES RÉSULTATS AU JAPON .....</b>	<b>75</b>
<b>7. CONCLUSION .....</b>	<b>77</b>

---

## 1. INTRODUCTION

---

Ce chapitre a pour objectif de présenter les principaux résultats de certaines recherches antérieures sur le sujet de la gestion des résultats comptables.

Les recherches qui ont trait aux effets du niveau de contrôle de capital des entreprises sur la gestion des résultats sont présentées en premier. Ces recherches nous intéressent particulièrement parce qu'ils ont déjà exploré quelques facettes du thème de notre recherche.

Le reste du texte sur les recherches dans ce domaine est organisé selon les objectifs recherchés par les auteurs de la gestion des résultats. Rappelons que les principaux objectifs de celle-ci sont : (i) la minimisation des coûts politiques (ii) la minimisation des frais de financement et (ii) la maximisation de la fortune personnelle.

Finalement, nous nous sommes intéressés à la gestion des résultats dans un environnement économique différent du contexte nord-américain. L'exemple du Japon sera présenté dans ce chapitre

## **2. GESTION DES RÉSULTATS ET NIVEAU DE CONTRÔLE**

---

Dans cette section, nous présentons les recherches qui ont examiné les effets possibles du niveau de contrôle sur la gestion des résultats.

### **Niveau de contrôle du capital et coûts de délégation : quelques considérations préliminaires**

Les observateurs tiennent habituellement pour acquis que dans les entreprises à capital dispersé les dirigeants négligent plus facilement leurs devoirs de mandataires vis-à-vis des actionnaires et qu'ils ont tendance à gérer l'entreprise à leur propre avantage. Les gestionnaires des entreprises à capital dispersé ne peuvent être contrôlés efficacement par des actionnaires dispersés et souvent mal renseignés qui détiennent souvent qu'un nombre restreint d'actions (Mork et Stangeland 1994).

Les coûts de délégation associés à ce type d'entreprises sont donc assez élevés : des rémunérations assez élevées et non reliées à la performance financière, coûts d'encadrements élevés, des projets d'envergure qui pourraient être économiquement contestables. Les entreprises ayant une concentration plus forte du capital ne sont pas non plus à l'abri des problèmes de délégation. Dans ce type d'entreprise, il y a souvent un actionnaire dominant.

C'est le cas au Canada où ce type de propriété est répandu (Gadhoun 1995). Dans ces entreprises les actionnaires dominants sont très impliqués dans la gestion ; les dirigeants sont donc étroitement surveillés.

Dans le contexte canadien l'actionnaire majoritaire appartient parfois à la famille fondatrice et participe activement à gestion opérationnelle. De toutes les manières, les actionnaires majoritaires exercent souvent des pouvoirs étendus : nomination des administrateurs et des dirigeants, rémunération des dirigeants, implication active dans les activités stratégiques.

Du fait de cette implication active, la crainte est que les administrateurs et les dirigeants soient excessivement accommodants à l'égard de l'actionnaire dominant et ignorent les intérêts des petits investisseurs. L'existence potentielle d'un conflit d'intérêt entre l'actionnaire dominant et les actionnaires minoritaires engendre donc ici aussi des problèmes d'encadrement.

Aux États-Unis, il y a une abondance de données montrant que les détenteurs de blocs d'actions importants réussissent à tirer des avantages privés de l'entreprise (Barclay et Holderness 1989, 1992 ; Barclay et coll. 1993). À partir des paragraphes précédents, plus d'un déduirait en s'appuyant sur les prémisses de la théorie de la délégation que

les entreprises à capital concentré jouissent d'un meilleur rendement financier que celles à capital disséminé, ces dernières souffrant des coûts de délégation supérieurs. Toutefois, les résultats de plusieurs recherches quant à l'effet de la structure de la propriété sur le rendement sont assez mitigés : les auteurs Jensen et Meckling (1976) ont décelé une corrélation positive entre le degré de contrôle de la propriété et le rendement, Mueller (1986) a aboutit à un résultat inverse alors que les résultats d'autres recherches dont Stulz (1988) et Jog et Tulpule (1995) se sont avérés neutres.

### **Gestion des résultats et niveau de contrôle de capital**

Quelques recherches dont les principaux résultats sont présentés ci-dessous ont déjà étudié le lien possible entre la gestion des résultats et le type de contrôle du capital en place dans les entreprises.

Dempsey, Hunt et Schroeder (1993) ont étudié la relation entre la structure de la propriété du capital et la gestion des résultats à travers la présentation des éléments extraordinaires. Les éléments extraordinaires examinés sont ceux rapportés durant une période (1960-1966) où les normes comptables américaines laissaient une discrétion considérable quant à la classification et la présentation des éléments extraordinaires (par exemple, résultats vs bénéfices non repartis). Dans l'ensemble, les résultats de la

---

recherche suggèrent fortement que les gestionnaires non-proprétaires sont plus enclins à adopter un comportement visant à hausser les résultats comptables.

Comme mentionné dans le chapitre III portant sur la gestion des résultats, les méthodes comptables s'offrent aussi comme un moyen pour gérer les résultats. Dhaliwal, Salamon et Smith (1982) ont étudié le choix de méthode d'amortissement suivant le type de contrôle de la propriété du capital des entreprises.

Ces auteurs ont intégré les arguments de la théorie comptable positive de Watts et Zimmerman (1986) avec ceux des économistes managériaux pour formuler l'hypothèse selon laquelle les entreprises contrôlées par des gestionnaires professionnels sont plus susceptibles d'adopter des méthodes comptables qui haussent les résultats. Cette hypothèse est inconsistante avec l'hypothèse de Fama (1980) qui considère que le marché d'emploi des gestionnaires est efficient et empêchera les entreprises contrôlées par des gestionnaires de se comporter différemment que les entreprises contrôlées par leurs propriétaires.

La comparaison des auteurs a révélé une différence significative dans le choix des méthodes d'amortissement ; en effet les entreprises contrôlées par des gestionnaires professionnels sont plus nombreuses que celles contrôlées par des propriétaires à

---

adopter l'amortissement linéaire qui maximise davantage le résultat comptable par opposition à la méthode d'amortissement dégressif.

Outre le choix dans la présentation aux états financiers et dans les méthodes comptables, les gestionnaires rencontrent aussi assez souvent des situations où des choix s'imposent entre des considérations fiscales ou comptables. Les considérations comptables influent sur les états financiers que les entreprises utilisent comme support pour attirer le financement du marché boursier. Des états financiers montrant la compagnie comme profitable facilitent le financement externe; cependant de l'autre côté ils accroissent les paiements d'impôts sur le revenu. Le choix entre les considérations fiscales et comptables est un dilemme pour les gestionnaires puisque la plupart des actions qui ont un effet positif sur le profit comptable ont un effet similaire sur le profit fiscal.

Klassen (1997) a exploré le lien entre le niveau de concentration interne de capital (c'est-à-dire détenu par des individus impliqués activement dans la gestion) et le choix entre les considérations fiscales ou comptables lors des décisions économiques. Ses résultats principaux suggèrent qu'il existe une relation négative entre le niveau de concentration interne du capital et le profit imposable lorsque les entreprises sont taxées à un taux d'imposition élevé et que cette relation est faible lorsque le taux d'imposition est moins important.

---

Autrement dit, les entreprises à concentration interne élevée privilégient les considérations fiscales sur les considérations comptables lorsque le coût fiscal est important.

Les recherches discutées ci-dessus ont donc tous conclu que le type de contrôle du capital a non seulement un effet sur la gestion des résultats mais aussi que la forme de cette gestion est différente (maximisation ou minimisation des résultats comptables) suivant le statut de contrôle en place dans les entreprises.

### 3. GESTION DES RÉSULTATS ET ENRICHISSEMENT PERSONNEL

---

Cette section résume les recherches qui ont étudié l'enrichissement personnel comme un objectif de la gestion des résultats.

Dans le cas des entreprises à capital concentré, on pourrait croire que l'actionnaire majoritaire est davantage motivé à maximiser la valeur des actions en raison de sa participation importante dans l'actionnariat ; il n'est donc pas nécessaire d'instaurer un régime de rémunération visant à faire concorder les intérêts des actionnaires et des gestionnaires.

Cependant dans le cas des entreprises à capital dispersé, gérées principalement par des dirigeants professionnels, un tel mode de rémunération est essentiel pour pallier aux problèmes de délégation. Des recherches abondantes ont examiné les effets des régimes de rémunération sur le comportement des gestionnaires. Watts (1977) et Watts et Zimmerman (1978) soutiennent que les régimes de primes incitent les gestionnaires à choisir des pratiques comptables qui rehaussent la valeur actuelle de leur rémunération.

On trouve des exemples de ce comportement dans Dhaliwal et coll. (1982) en ce qui concerne les méthodes d'amortissement, et dans Hunt (1985) en ce qui concerne le choix de modèles d'évaluation des stocks lorsqu'on compare des entreprises gérées

---

par leurs propriétaires à d'autres qui ne le sont pas. Healy (1985) a trouvé un lien étroit entre les accruals et les incitations basées sur le revenu offertes aux gestionnaires dans le cadre de contrats de primes de rendement. Kamin et Ronen (1978) ont constaté que les gestionnaires propriétaires sont moins susceptibles à étaler leur revenu que les gestionnaires professionnels (c'est-à-dire non-propriétaires).

Enfin, Elitzur et Yaari (1994) suggèrent qu'un régime de rémunération incitative influence les gestionnaires à gérer les résultats.

A la lumière des recherches précédentes, nous pourrions donc déduire que le recours à la gestion des résultats est plus probable lorsqu'un régime de rémunération incitative est en place dans l'entreprise, et que ce risque est d'autant plus grand que la propriété de l'actionnariat est dispersée.

Cependant, outre la rémunération incitative, il pourrait exister, suivant le contexte propre aux entreprises, plusieurs autres opportunités d'enrichissement personnel qui s'offrent aux gestionnaires.

Ainsi Perry et Williams (1994), motivés par des préoccupations à propos des incitatifs qu'ont les gestionnaires à gérer les résultats à la baisse lorsqu'ils font une offre d'achat aux propriétaires, ont trouvé des indices conclusifs de ce type de comportement. En

---

effet, leur recherche a ressorti des signes de gestion des résultats ( accruals à la baisse) l'année précédant l'offre de rachat.

Pourciau (1993), quant à elle, s'est penchée sur la relation entre le remplacement des cadres dirigeants et les choix comptables discrétionnaires. Elle a conclu que les cadres dirigeants entrants gèrent les accruals discrétionnaires de façon à minimiser le résultat comptable l'année de passation et à maximiser l'année suivante. Cette technique va donc profiter aux nouveaux cadres élus puisqu'ils ont des possibilités plus importantes d'empocher de meilleurs bonis.

Les recherches abordées dans cette section ont donc conclu que les gestionnaires gèrent les résultats dans un objectif égoïste d'enrichissement personnel.

#### 4. GESTION DES RÉSULTATS ET COUTS POLITIQUES

---

La minimisation des coûts politiques comme objectif de la gestion des résultats est examinée par les recherches suivantes.

Hall et Stammerjohan (1997) ont étudié le lien entre les poursuites légales pouvant potentiellement occasionner des dommages punitifs importants et les choix comptables des gestionnaires des entreprises pétrolières faisant face à de telles poursuites. Le coût de règlement d'un déversement de pétrole est d'autant élevé aux États-Unis que plusieurs États ne permettent pas de recourir à l'assurance en cas de négligence volontaire. L'étude souligne que les dommages punitifs sont basés sur la richesse du défendeur et donc les résultats comptables.

La recherche a comparé un échantillon composé des 20 plus importantes compagnies pétrolières faisant l'objet de poursuites importantes et a étudié, à travers la période de 1974 à 1992, soit 19 ans, un échantillon de référence composé par des compagnies non poursuivies de la même industrie. Les résultats produits par l'étude ont montré que les compagnies pétrolières poursuivies utilisent les accruals discrétionnaires pour gérer à la baisse les résultats comptables à partir de l'année de l'événement puis à la hausse

à partir de l'année du règlement de la poursuite. Lorsque les changements comptables et les décisions de gestion sont analysés comme d'autres moyens pour gérer les résultats, l'étude n'a pas conclu à l'existence d'une gestion des résultats comptables. Dans ce dernier cas, les auteurs ont spéculé que la gestion des résultats résultant de ces méthodes peut être défaite en plus d'attirer la suspicion des tribunaux ce qui a dissuadé les compagnies.

Des entreprises gèrent aussi les résultats pour obtenir des décisions favorables à leur cause de la part des autorités de réglementation. Dans ce cadre, Jones (1991) a testé si les entreprises qui bénéficient des décisions de restriction des importations du United States International Trade Commission (ITC) (e.g. hausse de tarifs d'importation et réduction de quotas) gèrent à la baisse lors des enquêtes d'importation de celle-ci. L'ITC se base sur la rentabilité des producteurs nationaux pour imposer des restrictions sur les importations. Vingt trois entreprises provenant de cinq industries différentes sont étudiées lors de six enquêtes d'importation. L'étude conclut que les entreprises montrent des résultats comptables à la baisse lors des enquêtes d'importation.

Les recherches abordées dans cette section ont donc conclu que les entreprises gèrent les résultats pour minimiser les coûts politiques.

La minimisation des coûts de financement comme objectif de la gestion des résultats est examinée par les recherches suivantes.

Les entreprises ont souvent recours à l'émission d'actions comme un mode de financement. Dans ce cas, l'ampleur du succès reçu par la campagne d'émission déterminera le coût de financement à supporter par l'entreprise. Ce coût sera d'autant plus important que le prix de l'action sanctionné par le marché boursier soit en déca de sa valeur réelle connue par les dirigeants.

Dans ce contexte, Cormier et Magnan (1995), dans une des rares recherches dans un contexte canadien, ont trouvé des indications que les firmes qui publient des prévisions dans leur prospectus d'émission sont davantage susceptibles de procéder à une gestion stratégique des résultats au cours de l'exercice qui suit l'appel public à l'épargne que les firmes n'ayant pas publié de telles prévisions. Les auteurs ont aussi remarqué que la gestion stratégique des résultats est influencée par le contexte politico-contractuel de la firme et par la décision préalable de publier des prévisions lors d'un premier appel public à l'épargne

Les entreprises gèrent aussi les résultats pour obtenir des taux d'intérêt faibles. Pour mieux nous éclairer dans ce sens là, Sweeney (1991) a analysé les choix comptables de 130 firmes qui ont violé des clauses restrictives de dettes basées sur des résultats comptables. Ses résultats suggèrent que les gestionnaires gèrent le résultat comptable à la hausse lorsque celui-ci est près de la limite de violation des clauses restrictives.

Les recherches précédentes, qui ont analysé le coût de financement comme un objectif pour gérer les résultats, suggèrent donc que les entreprises gèrent les résultats pour minimiser les coûts de financement.

## 6. GESTION DES RÉSULTATS AU JAPON

---

Cette section s'intéresse à la question de la gestion des résultats dans des entreprises japonaises.

La gestion des résultats n'est pas seulement la panacée des entreprises nord-américaines. Elle est bien présente dans plusieurs pays dans le Japon.

Les entreprises japonaises évoluent dans un environnement socio-économique et institutionnel significativement différent de celui de l'Amérique du Nord du fait (i) du rôle du code fiscal (ii) de la structure industrielle et (iii) de la régie d'entreprises.

Le code fiscal joue un rôle important au Japon et prescrit explicitement les méthodes de comptabilisation de diverses dépenses et provisions. En fait, au Japon, bien qu'il existe des incitatifs pour les gestionnaires de gérer les résultats comptables, le coût d'une telle gestion est plus élevé pour les entreprises japonaises à cause des similarités importantes entre les règles comptables et fiscales.

Par ailleurs, une caractéristique importante de la structure industrielle japonaise est l'existence des « *keiretsu* » ou groupes industriels qui génèrent jusqu'à 25% du produit

---

national brut du pays. Généralement, les *keiretsu* sont liés avec une banque principale et la participation croisée est importante au sein d'un groupe. Ainsi la participation active des banques dans le marché de capital couplée avec un important actionnariat croisé réduit la publication de l'information financière dans le public. De plus, les entreprises japonaises recourent plus à un financement par dettes que par capitaux propres.

Enfin, la régie des entreprises est caractérisée par un faible activisme des actionnaires, la domination des conseils d'administration par des internes.

Masako, Porjalali et Saudagara (1998) se sont penchés à analyser les facteurs qui influencent les choix comptables des gestionnaires japonais. L'étude a observé que les gestionnaires japonais gèrent les accruals à la hausse pour attirer du financement externe et augmenter leurs bonis comme leurs collègues nord-américains. Les auteurs ont cherché aussi à savoir si l'identité du détenteur de contrôle a un effet sur la gestion des résultats. Il a ainsi été observé que les entreprises contrôlées par des trusts ou des courtiers gèrent les résultats à la hausse alors que l'effet contraire est noté dans celles contrôlées par des institutions financières.

## 7. CONCLUSION

---

Les résumés des recherches rapportées dans ce chapitre ont ressorti les constatations suivantes.

Les recherches qui ont comparé les entreprises gérées par des propriétaires et ceux gérées par des gestionnaires professionnels ont observé que ces dernières gèrent plutôt les résultats à la hausse par leurs discrétions sur la présentation des éléments extraordinaires et le choix de la méthode d'amortissement. Cependant les entreprises gérées par des propriétaires gèrent les résultats à la baisse lorsque le taux marginal d'imposition est élevé.

Les gestionnaires gèrent plutôt les résultats à la hausse lorsqu'un régime de rémunération incitatif basé sur des variables comptables est en place dans l'entreprise. Cependant ils relâchent leurs efforts de gestion des résultats lorsque la rémunération atteint son maximum. En cas de changement de gestionnaires, il est constaté que le nouvel élu réduit considérablement les résultats comptables l'année de passation des pouvoirs pour se donner de meilleures chances de maximisation l'année suivante. Aussi, les gestionnaires sous-évaluent les résultats l'année qu'ils déposent une offre de rachat de leur entreprise.

---

Pour éviter des indemnités importantes lors des poursuites légales ou pour inciter des restrictions aux importations, les gestionnaires sous-évaluent les résultats. Toutefois, ils les résultats surévaluent pour atteindre les prévisions publiées lors d'un premier appel public à l'épargne ou pour respecter les clauses restrictives.

Enfin, l'étude de la gestion des résultats au Japon a fait ressortir la présence d'une telle gestion même si les circonstances économiques sont différentes dans ce pays.

Le chapitre suivant décrit l'objectif de la recherche.

---

## CHAPITRE V

### OBJECTIF DE LA RECHERCHE

A partir du chapitre sur les recherches empiriques antérieures et des autres chapitres précédents, nous sommes portés à croire que le type de contrôle affecte la gestion des résultats. Ainsi on pourrait observer une surestimation ou une sous-estimation des résultats comptables selon le type de contrôle.

Cependant le niveau de contrôle, seul, ne détermine pas l'existence ou non de la gestion des résultats. En effet, indépendamment du type de contrôle de capital en place, les entreprises subissent et réagissent à des circonstances propres à leur industrie ou à leur environnement d'affaires immédiat.

Le phénomène de la gestion des résultats est en fait complexe. En effet, à la lumière des incitatifs et pressions exercées, les gestionnaires recourent à un style de gestion plutôt qu'un autre. L'approche va différer selon que le gestionnaire est un gestionnaire professionnel (aucune participation dans l'actionnariat) ou un propriétaire (détient un bloc de contrôle dans l'actionnariat). Notons que les gestionnaires professionnels ont souvent plus d'influence dans les entreprises sous contrôle dispersé alors que les

gestionnaires-propriétaires ont un contrôle accru dans celles sous contrôle effectif ou légal.

Par ailleurs, lors des consultations des recherches antérieures, il nous est paru évident que les études canadiennes portant sur la gestion des résultats sont rares. D'autres part, les quelques recherches, qui ont examiné le lien entre la gestion des résultats et le type de contrôle du capital, l'ont étudié suivant des angles précis, soit les discrétions dans la présentation ou le choix de méthodes comptables ou encore la priorisation des considérations fiscales et comptables. Elles se sont ainsi limitées dans l'analyse du phénomène de la gestion.

Notre recherche prétend pallier à ces lacunes. Nous avons d'abord abordé la question dans le cadre du contexte canadien. Ceci va nous éclairer sur l'existence des pratiques de gestion des résultats au Canada. Par ailleurs, nous avons considéré le phénomène de gestion des résultats comme un tout indissociable. Nous avons ainsi cherché à déceler la présence ou non d'indice de gestion des résultats quel que soit le moyen qui en est la cause.

Plus précisément, l'objectif de cette recherche est de tenter de déterminer si les différents niveaux de contrôle de capital soit le contrôle dispersé, effectif ou légal peuvent avoir des effets différents sur la gestion des résultats.

---

Les résultats de cette étude apporteront un éclairage additionnel sur la qualité des bénéfices comptables et seraient particulièrement utiles aux actionnaires, aux analystes financiers et aux vérificateurs dans leur décision d'évaluation des profits des entreprises. Ils seraient potentiellement utiles pour différents décideurs qui font usage de cette information tels que les employés, les organismes de réglementation et les autres groupes concernés par la profitabilité de l'entreprise.

Le chapitre qui suit va commenter le niveau de contrôle du capital dans les entreprises canadiennes.

---

## **CHAPITRE VI**

# **LE NIVEAU DE CONTRÔLE DU CAPITAL DANS LES ENTREPRISES CANADIENNES**

## TABLES DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION .....	84
2. NIVEAU DE CÔNTRÔLE DE LA PROPRIÉTÉ DES ENTREPRISES CANADIENNES .....	84
3. NATURE DU CÔNTRÔLE DE CAPITAL AU CANADA.....	87
4. CONCLUSION.....	88

## 1. INTRODUCTION

---

Ce présent chapitre tente de brosser un portrait de la structure de l'actionnariat canadien. Il est question du niveau de contrôle de la propriété de l'actionnariat canadien et de la nature de ce contrôle. La structure de l'actionnariat fait référence à la distribution des actions votantes.

## 2. NIVEAU DE CÔNTRÔLE DE LA PROPRIÉTÉ DES ENTREPRISES CANADIENNES

---

La proportion des actions avec droit de vote détenue par des actionnaires importants et le nombre d'actionnaires importants sont deux indicateurs de la concentration des actions votantes. Le niveau de concentration est une variable principalement axée sur le contrôle de fait des actions avec droit de vote.

Il y a trois catégories de contrôle de la propriété du capital:

(i) un contrôle largement dispersé

La propriété des actions est répartie entre une multitude de petits actionnaires, chacun détenant une part significativement négligeable de l'actionnariat. Ces actionnaires ont généralement de la difficulté à exercer une influence sur les politiques de l'entreprise.

---

Dans une telle situation, les actionnaires détiennent directement ou indirectement moins de 20% des actions avec droit de vote.

**(ii) un contrôle effectif**

Le contrôle effectif existe lorsqu'un actionnaire ou un groupe d'actionnaires détient entre 20% et 50% des actions avec droit de vote (Manuel de l'ICCA, parag.3050.21). L'actionnaire qui exerce un contrôle effectif est en mesure d'influencer de façon significative la gestion de la société.

**(iii) un contrôle légal**

Du point de vue légal, le contrôle existe lorsqu'un actionnaire a le pouvoir d'élire la majorité des membres du conseil d'administration d'une société.

Ordinairement, on obtient le contrôle légal par la possession d'une majorité d'actions votantes de l'entreprise. Les entreprises avec un contrôle effectif et celle avec un contrôle légal sont souvent désignées par le vocable «entreprises à capital concentré». Ces définitions concordent à celles adoptées par Rao et Lee-Sing (1995) ainsi que Morck et Stangeland (1994).

Par ailleurs, l'étude de Rao et Lee-Sing a rapporté, suite à l'analyse d'un échantillon de 766 entreprises canadiennes, les résultats suivants :

---

- **Contrôle**

23.1% des entreprises ont un actionnariat dispersé, 21.4% font l'objet d'un contrôle effectif et 55.5% d'un contrôle légal. L'actionnariat canadien est donc principalement concentré.

- **Proportion des actions avec droit de vote détenues par des actionnaires importants**

L'analyse de l'actionnariat de l'échantillon canadien de Rao et Lee-Sing fait ressortir qu'en moyenne la majorité des actions avec droit de vote (53.6%) est détenue par un ou plusieurs actionnaires importants. Ces résultats de Rao et Lee-Sing concordent avec ceux de Morck et Stangeland (1994) et Gadhoun (1995).

### 3. NATURE DU CÔNTRÔLE DE CAPITAL AU CANADA

---

L'actionnariat canadien étant essentiellement concentré, il est intéressant de connaître la nature contrôle du capital car elle est susceptible d'influencer les coûts d'agence.

Celle-ci fait référence à la détention interne ou externe d'un bloc de contrôle. Un bloc de contrôle est considéré « interne » si son détenteur peut exercer directement ou indirectement une influence sur les décisions de la firme. Une représentation au conseil d'administration est généralement associée comme une influence sur les politiques de la société. L'étude récente de Gadhoum (1995) suggère que la concentration est d'abord le fait des actionnaires internes : en moyenne, ces derniers possèdent plus de 40% des droits de vote, suggérant que les principaux actionnaires font partie directement ou indirectement de la direction et/ou du conseil d'administration.



#### 4. CONCLUSION

---

Ce chapitre s'est intéressé à la caractérisation du niveau de contrôle dans les entreprises canadiennes. Il a été remarqué que la propriété du capital est largement concentrée au Canada. Cette forte concentration est surtout le fait des actionnaires internes.

Le chapitre suivant va décrire la méthodologie et nos mesures des variables de base de la recherche.

---

**CHAPITRE VII**  
**MÉTHODOLOGIE**  
**ET**  
**MESURE DES VARIABLES DE BASE**

## TABLES DES MATIÈRES

1.	INTRODUCTION.....	91
2.	ÉCHANTILLONNAGE.....	92
3.	MESURE DU NIVEAU DE CONTRÔLE DU CAPITAL.....	96
4.	MESURE DE LA GESTION DES RÉSULTATS.....	101
4.1	CALCUL DE L'ACCRUAL TOTAL.....	102
	<i>4.1.1 Analyse des signes de l'accrual total.....</i>	<i>103</i>
	<i>4.1.2 Analyse de l'accrual total moyen.....</i>	<i>106</i>
	<i>4.1.3 Analyse de la valeur absolue des accruals totaux et moyenne.....</i>	<i>109</i>
4.2	CALCUL DE L'ACCRUAL DISCRETIONNAIRE.....	112
	<i>4.2.1 Accrual discrétionnaire relatif (ratio de gestion R1).....</i>	<i>114</i>
	<i>4.2.2 Valeur absolue de l'accrual discrétionnaire relatif (ratio de gestion RG2).....</i>	<i>119</i>
5.	CONCLUSION.....	122

---

# **1. INTRODUCTION**

---

L'objectif de ce chapitre est de présenter le cadre méthodologique général de cette recherche et de mesurer les variables de base qui vont servir à évaluer la relation entre le contrôle de capital et la gestion des résultats.

Nous expliquerons les différentes étapes franchies tout au long de cette recherche. Il s'agit des étapes suivantes :

- i) la sélection de l'échantillon et les sources de données ;
- ii) la définition et la mesure du niveau de contrôle de la propriété ;
- iii) la mesure de la gestion des résultats et la présentation de diverses méthodes de détection ;
- iv) l'analyse descriptive des variables de base.

---

## **2. ÉCHANTILLONNAGE**

---

Notre échantillon est puisé de la base de données Stock Guide<sup>1</sup> (SG ci-après). Cette base contient des informations de nature financière et comptable de 1121 entreprises canadiennes dont les titres sont cotés aux bourses de Toronto et de Montréal. Les données de SG proviennent des rapports annuels et autres documents de nature financière déposés auprès des commissions de valeurs mobilières ontarienne et québécoise. Les données historiques de SG peuvent couvrir jusqu'à 13 années selon la disponibilité des informations, le dernier exercice est 1997.

Notre échantillon de départ est composé de l'ensemble des entreprises que comprend la base de données Stock Guide (SG ci-après) soit un échantillon brut de 1 121 entreprises pour nous assurer que même après avoir éliminé les observations qui ne satisfont pas à nos critères, la taille nette de l'échantillon nous permettra de faire des strates utiles.

A partir de cet échantillon fourni par la base de données SG, nous avons retenu une firme lorsqu'elle répondait aux exigences suivantes :

- (i) Les données comptables et financières nécessaires à notre étude sont disponibles dans SG sur une période de 10 ans. Notre étude couvre les années 1986 à 1996 inclusivement soit une période de 10 ans. Une telle

---

<sup>1</sup> Stock Guide pour Windows 2.0, version Décembre 1997, Stock Guide Publications Inc.

---

période nous permet de mieux saisir les effets tendancielis des données comptables des entreprises de notre échantillon.

- (ii) Elle n'est ni une institution financière ni une compagnie d'assurance. Les états financiers de ces dernières étant substantiellement différents.

Notre échantillon final est composé de 451 entreprises après avoir éliminé 670 d'entre elles qui faisaient défaut à l'un ou l'autre de nos critères de sélection.

La répartition par industrie des entreprises de l'échantillon figure dans le **tableau 1**. Quarante-six industries sont représentées ; ceci dénote le caractère aléatoire de notre échantillonnage.

**Tableau 1 : Distribution de l'échantillon final par industrie**

INDUSTRIE	Nombre
8.	8
8	4
8	8
7	7
6	6
9	9
7	7
4	4
2	2
4	4
5	5
17	17
4	4
14	14
6	6
6	6
36	36
5	5
28	28
4	4
4	4
3	3
11	11
3	3
2	2
10	10
10	10
47	47
8	8
17	17
3	3
8	8
14	14
4	4
16	16
20	20
4	4
7	7
18	18
12	12
10	10
2	2
14	14
4	4

Quarante-six (46) industries sont représentées dans l'échantillon. Nous remarquons que l'industrie du pétrole et gaz est la plus représentée (10.4% de l'échantillon), ce qui est prévisible dans le cas du Canada. Le même constat a été fait par Gadhoum (1995). Par ailleurs, les industries de ressources (industries identifiées par italique dans le tableau précédent) représentent 30% de l'échantillon.

Le **tableau 2** montre des statistiques descriptives relatives à la taille des entreprises dans l'échantillon ; la taille étant mesurée par le revenu total, le bénéfice net et l'actif total. Selon cette analyse, les entreprises de l'échantillon ont en moyenne un actif total de 925 millions \$, un revenu moyen de 644 millions \$ et un bénéfice net moyen de 21 millions \$.

**Tableau 2 : Analyse de la taille des entreprises dans l'échantillon**

	REVENU TOTAL (000\$)	BÉNÉFICE NET (000\$)	ACTIF TOTAL (000\$)
Moyenne	644 468	21 936	925 036
Médiane	86 942	13 39	98 465
Ecart-type	1 762 804	86 109	3 278 203
Maximum	19 419 000	5 778 809	45 717 800
Minimum	1.00	1 14 420	588
Nombre total d'observation	451	451	451

---

### **3. MESURE DU NIVEAU DE CONTRÔLE DU CAPITAL**

---

Cette présente section traite de la mesure de la concentration de la propriété. Le degré de la concentration de la propriété est un aspect pertinent quant à l'effet de la structure de la propriété sur la gestion des résultats.

Le niveau de contrôle d'une entreprise se mesure à partir du nombre d'actions avec droit de vote détenu par un seul actionnaire ou un groupe d'actionnaires. Cette variable est axée sur le contrôle de fait des actions avec droit de vote.

Il y a 3 catégories de niveau de contrôle de l'actionnariat :

- Un contrôle dispersé, en vertu duquel les entreprises n'ont aucun actionnaire ou groupe d'actionnaires qui possèdent, directement ou indirectement, plus de 20% des actions avec droit de vote.
- Un contrôle effectif, selon lequel les entreprises ont un actionnaire ou un groupe d'actionnaires qui détiennent entre 20% et 50% des actions avec droit de vote.
- Un contrôle légal, en vertu duquel les entreprises ont un actionnaire ou un groupe d'actionnaires qui détiennent plus de 50% des actions avec droit de vote.

Ces définitions sont les mêmes que celles adoptée par Rao et Lee-Sing (1995) et Daniels et McIntosh(1991). Pour les fins de notre recherche, nous avons réparti

---

l'échantillon par type de contrôle de l'actionnariat et avons ainsi distingué 3 groupes d'entreprises.

Les données sur la concentration proviennent des « Management Information and Proxy Circular » soumises par les entreprises aux commissions des valeurs mobilières et compilées par SG.

L'analyse du **tableau 3**, du **graphique 1** et des distributions de fréquences non rapportées ici nous permet de constater que la concentration de la propriété est forte au Canada : une moyenne de 42.72% pour l'ensemble de l'échantillon, 71% ont plus de 20% et 50% plus de 44%.

La majorité des entreprises font donc l'objet d'un contrôle légal. Plus précisément, l'analyse de la distribution nous permet d'observer que :

- 29% des entreprises ont un contrôle dispersé ;
- 26% des entreprises ont un contrôle effectif ;
- 48% des entreprises ont un contrôle légal.

Ces résultats sont tout à fait consistant avec ceux de Gadoum (1995) et Rao et Lee-Sing (1995).

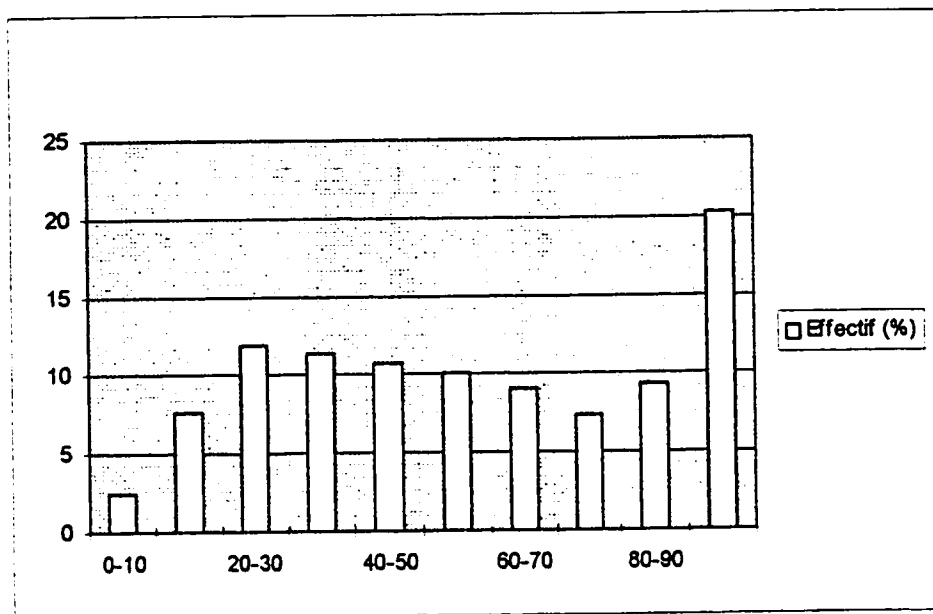
---

Pour la fin de notre recherche, nous avons seulement utilisé la concentration de l'actionnariat observée la dernière année de notre période d'étude. Nous avons effectivement assumé que la concentration est stable durant cette période. Gadhoun (1995) confirme aussi la stabilité du contrôle sur une période de trois années d'étude.

**Tableau 3** Statistique descriptive de la concentration de la propriété des entreprises dans l'échantillon

MAXIMUM	42.716
MEDIAN	44.100
CENTRAGE	28.888
MINIMUM	0.00
MESURE	100.000
PERCENTILE	<u>Valeur</u>
0%	2.440
10%	10.080
20%	14.700
30%	22.000
40%	33.376
50%	44.100
60%	54.100
70%	63.100
75%	66.900
80%	70.504
90%	79.720
NOMBRE TOTAL	451
OBSERVATIONS	

**Graphique 1** Distribution graphique de la concentration



---

## **4. MESURE DE LA GESTION DES RÉSULTATS**

---

L'objectif de cette section est de traiter la mesure de la gestion des résultats qui servira de base à l'analyse des données récoltées de notre échantillon.

Deux des trois méthodes de calcul des accruals discrétionnaires détaillées dans le chapitre 3 sont couramment utilisées par les recherches consultées soit :

- i) la méthode des variations entre exercices (connue comme la méthode de Deangelo)
- ii) la méthode des techniques de régression (connue comme la méthode de Jones)

Il semblerait selon une évaluation indépendante que la méthode de Jones fournirait une meilleure détection des accruals discrétionnaires des trois méthodes (Dechow, Sloan et Sweeny 1995). Cependant, à cause de l'absence des immobilisations brutes parmi les données disponibles dans notre base de données de référence, Stock Guide, donnée nécessaire au calcul de la méthode de Jones, nous avons écarté celle-ci. Bien que moins fiable, la méthode de Deangelo fournit toutefois des résultats crédibles puisqu'elle est capable de détecter la présence de gestion des résultats. Pour les fins de notre étude, nous avons donc choisi la méthode de Deangelo.

Ainsi pour calculer le niveau de gestion des résultats, nous avons suivi les étapes détaillées pour chaque entreprise de notre échantillon.

---

## 4.1 CALCUL DE L'ACCRUAL TOTAL

Le but de l'analyse suivante est de déterminer le calcul de l'accrual total, composant déterminant du calcul de la gestion des résultats.

Nous avons procédé à calculer l'accrual total (AC, ci-après) pour une année donnée par l'équation :

Formule 1 : (AC)

$$\text{AC} = \text{Bénéfice Net} - \text{Flux de trésorerie provenant de l'exploitation}$$

Cette équation nous a fournis 4510 observations soit 10 observations pour chacune des 451 entreprises composant notre échantillon. Ces dernières nous ont servi de base pour les analyses suivantes.

#### **4.1.1 Analyse des signes de l'accrual total**

L'objectif de cette analyse est de permettre de comprendre le comportement (positif ou négatif) de l'accrual total sur l'ensemble de la période d'étude de 10 ans.

Pour chaque entreprise de l'échantillon, nous avons déterminé le nombre d'accruals totaux négatifs et positifs sur la période d'étude de 10 ans et avons calculé le ratio : ***[Nombre d'accruals totaux négatifs] / [Nombre d'accruals totaux positifs]***.

Un tel ratio nous permettra de conclure à la prédominance d'un signe quelconque sur la période de 10 ans pour chaque entreprise. Notons aussi que si le ratio de signes est :

- Inférieur à 1, cela signifie la présence de plus d'accruals totaux positifs
- Supérieur à 1, cela signifie la présence de plus d'accruals totaux négatifs

Précisons aussi que 103 entreprises ont affiché un ratio d'analyse de signe invalide du fait que le dénominateur était nul. Cela signifie que ces entreprises ont eu seulement des accruals totaux négatifs.

Les résultats de l'analyse des signes sont rapportés au **tableau 4**. Le tableau indique que la majorité des entreprises de l'échantillon ont plus d'accruals totaux négatifs : 268 selon le tableau, et, lorsque l'on rajoute les 103 entreprises ci-haut mentionnées et non

---

rapportées sur le tableau, cela fait un total de 371 soit 82% de l'échantillon. Par ailleurs 250 d'entre elles ont eu 8 périodes ou plus d'accruals négatifs sur 10 ans. Ceci confirme la croyance générale selon laquelle les accruals totaux sont généralement négatifs.

**TABEAU 4.**

**ANALYSES DES SIGNES DES ACCRUALS TOTAUX MOYENS**

RATIO DES SIGNES DES ACCRUALS TOTAUX			
Intervalle	Fréquence	%	% Cumulé
0,000 - 0,005	2	0.6	0.6
0,005 - 0,010	4	1.1	1.7
0,010 - 0,015	11	3.2	4.9
0,015 - 0,020	27	7.8	12.6
0,020 - 0,025	36	10.3	23.0
0,025 - 0,030	62	17.8	40.8
0,030 - 0,035	59	17.0	57.8
0,035 - 0,040	78	22.4	80.2
0,040 - 0,045	69	19.8	100.0
<b>Total</b>	<b>348</b>	<b>100.0</b>	
Moyenne		3.514	
Médiane		2.333	
Minimum		0.000	
Maximum		9.000	

<sup>2</sup> Ratio calculé par la formule suivante: [Nombre d'accruals totaux négatifs]/ [Nombre d'accruals totaux positifs]

#### 4.1.2 Analyse de l'accrual total moyen

La présente analyse cherche à calculer la valeur moyenne de l'accrual total sur la période de 10 ans. Le présent calcul se sert des observations sur les accruals totaux précédemment calculés.

L'accrual total moyen de chaque entreprise de l'échantillon est obtenu par l'équation suivante :

Formule 2 (accrual total moyen) :

$$\frac{\sum_{i=1}^{i=N} AC_i}{N}$$

Avec

AC<sub>i</sub> : l'accrual total calculé pour l'année i

N : le nombre total des années étudiées (soit 10)

Le calcul de la moyenne par l'équation précédente a réduit nos observations à 451. Le **tableau 5** rapporte les résultats des statistiques descriptives et de dispersion des accruals totaux moyens calculés pour l'échantillon.

Selon le tableau, les entreprises de l'échantillon ont en moyenne un accrual total de -44 650. Le tableau nous suggère donc encore que l'accrual total est généralement

---

négalif dans l'ensemble de l'échantillon. En effet 80% des observations ont un accual total inférieur à -449 et 90% à 81 ; de plus l'échantillon a un minimum de -2 517 000 et un maximum de 73 826. L'écart-type de 156 374 nous renseigne des différences importantes parmi les entreprises de l'échantillon. Ces résultats sont consistants avec ceux observés dans le **tableau 4**.

**TABEAU 5 :**

**STATISTIQUES DESCRIPTIVES ET DISPERSION DES ACCRUAL TOTAUX  
MOYENS**

ACCRUAL TOTAL	
Nombre total d'accruals	451
Moyenne	-44 650
Médiane	-3 890
Ecart-type	156 374
Minimum	-2 517 500
Maximum	73 826
PERCENTILE	
0.00	-110 478
20.00	-41 896
25.00	-25 620
30.00	-16 606
40.00	-8 373
50.00	-3 890
60.00	-2 238
70.00	-1 147
75.00	-816
80.00	-449
90.00	81

### 4.1.3 Analyse de la valeur absolue des accruals totaux et moyenne

L'objectif de la présente analyse est de calculer la valeur absolue de l'accrual total.

La valeur absolue de l'accrual total servira de base au calcul du ratio de la gestion des résultats. Aussi dans notre objectif de mieux comprendre le comportement de l'accrual, la valeur absolue nous permettra de comparer l'ampleur de l'accrual entre diverses entreprises. La valeur absolue a l'avantage de tenir compte des valeurs, indépendamment des signes de celles-ci, qui autrement pourraient s'annuler, et, de ce fait elle permet d'apprécier davantage l'amplitude totale des ajustements.

La valeur absolue (absAC, ci-après) et la moyenne des valeurs absolues des accruals totaux sont calculées par les formules suivantes :

**Formule 3 (valeur absolue de l'accrual total) :**

**absAC = abs(Bénéfice Net - Flux de trésorerie provenant de l'exploitation)**

abs étant la valeur absolue

**Formule 4 ((moyenne des valeurs absolues de l'accrual total) :**

$$\frac{\sum_{i=1}^{t=n} \text{absAC}_i}{N}$$

Avec

absAC<sub>i</sub> : valeur absolue de l'accrual total calculé pour l'année i

N : le nombre total des années étudiées soit 10

---

Le **tableau 6** montre les statistiques descriptives et de dispersion de la moyenne des valeurs absolues de l'accrual total. L'échantillon affiche une moyenne des valeurs absolues de l'accrual total de 52 128 avec une médiane de 7 670 et un écart-type de 164 766. L'écart-type encore plus important que celui du tableau précédent souligne encore les différences élevées entre les entreprises. L'amplitude de l'accrual total de l'échantillon avec un minimum de 60 et maximum de 2 517 000 renforce ce constat.

**TABLEAU 6.**

**STATISTIQUES DESCRIPTIVES ET DISPERSION DES ACCRUAL TOTAUX**

**MOYENS**

	Value absolue de l'accrual total
<b>Nombre total d'observations</b>	451
<b>Moyenne</b>	52 128
<b>Médiane</b>	7 670
<b>Ecart type</b>	164 766
<b>Minimum</b>	60
<b>Maximum</b>	2 517 500
<b>Percentiles</b>	
10.00	1 080
20.00	2 038
25.00	2 593
30.00	3 063
40.00	4 879
50.00	7 670
60.00	12 083
70.00	22 426
75.00	32 034
80.00	51 293
90.00	125 088

## 4.2 CALCUL DE L'ACCUAL DISCRETIONNAIRE

Le but de cette analyse est de calculer l'accrual discrétionnaire. Comme discuté dans les chapitres précédents, la gestion des résultats est mesurée par l'accrual discrétionnaire.

Comme déjà mentionnée  $AC=AD+AND$ , l'AD étant la portion discrétionnaire qui est l'indicateur de la gestion des résultats. Selon la méthode de mesure de l'accrual discrétionnaire choisie, soit celle de Deangelo,  $AD_t=AC_t-AC_{t-1}$ . Nous mesurons donc l'accrual discrétionnaire par la variation brute de l'accrual total (moyen) entre deux périodes comme suit :

Formule 5 (AD) :

$$AD = AC_t - AC_{(t-1)}$$

Avec :

$AC_t$  : accrual total de la période t

$AC_{(t-1)}$  accrual total de la période t-1

Pour chaque entreprise de l'échantillon, nous avons donc neuf (9) variables d'accrual discrétionnaire ou 4059 observations pour l'ensemble de notre échantillon.

---

Le calcul ci-haut assume comme Deangelo que l'accrual total de la période précédente, soit  $AC_{(t-1)}$ , est la portion non discrétionnaire de l'accrual total. Cette différence représente ainsi l'accrual discrétionnaire. Dans la même foulée, nous avons calculé la valeur absolue de l'accrual discrétionnaire comme suit :

Formule 6 : (valeur absolue de l'AD)

$$\text{absAD} = \text{absAC}_t - \text{absAC}_{(t-1)}$$

Avec :

$\text{absAC}_t$  : valeur absolue de l'accrual total de la période t

$\text{absAC}_{(t-1)}$  : valeur absolue de l'accrual total de la période t

Toutefois bien que l'accrual discrétionnaire soit un indicateur de la gestion des résultats, le calcul total de cette étape-ci ne peut servir comme base de comparaison entre entreprises. Il faudrait donc recourir à un calcul qui relativiserait l'accrual discrétionnaire calculé ci-haut suivant le contexte de l'entreprise, d'où l'utilité de l'étape suivante.

#### 4.2.1 Accrual discrétionnaire relatif (ratio de gestion R1)

A partir des données générées par la formule 5, nous avons à relativiser l'accrual discrétionnaire par la taille de l'entreprise pour avoir une base de comparaison. L'actif total, communément utilisé comme mesure de la taille, est donc utilisé (le bénéfice net, autre mesure de la taille, est écarté dans notre étude parce qu'il est pourrait être négatif dans le cas d'une perte et donc entraînerait une complexité inutile dans les analyses). Par ailleurs, nous avons en même temps eu recours à la moyenne arithmétique pour limiter les observations associées à chaque entreprise. Nous avons ainsi généré le calcul suivant qui nous donne le ratio de gestion R1 (RG1 ci-après) :

**Formule 6 RG1**

$$RG1 = \frac{\sum_{i=1}^N (AC_{i,t} - AC_{i,t-1}) / Actif_{i,t}}{N}$$

Avec :

- R1 : ratio de gestion des résultats
- AC : accrual total de la période t
- AC<sub>t-1</sub> : accrual total de la période t-1
- Actif<sub>t</sub> : actif total de la période t
- N : nombre total d'observation pour une entreprise donnée sur 9

---

Ce calcul est la valeur moyenne des accruals discrétionnaires relatifs sur la période d'observation. Il est, en fait, la mesure ultime de la gestion des résultats selon notre approche adoptée pour la détection de celle-ci. Nous l'avons nommé **RG1** pour le distinguer du calcul alternatif pour la gestion des résultats de la section suivante.

### **Statistique descriptive et dispersion du RG1**

Les statistiques descriptives et de dispersion du ratio RG1 sont détaillées au **tableau 7**.

Selon le tableau 30% de l'échantillon ont un ratio de gestion RG1 inférieur à  $-0.004$  et 90% à  $0.030$  d'où une indication que la majorité des entreprises observées ont un ratio RG1 positif ce qui implique une pratique de gestion à la hausse soit une surévaluation des résultats par ces dernières. Toutefois la moyenne RG1 de  $-0.012$  nous renseigne la présence des valeurs négatives extrêmes dans l'échantillon. Ce constat est renforcé par le minimum de  $-1.916$  et le maximum de seulement  $0.529$  pour l'échantillon.

**TABLEAU 7 :**

**STATISTIQUES DESCRIPTIVES ET DISPERSION DU RATIO DE GESTION DES RESULTATS RG1**

RG1	
Nombre total d'arrangés	451
Moyenne	-0.012
Médiane	0.004
Ecart type	0.143
Minimum	-1.916
Maximum	0.529
<b>PERCENTILES</b>	
10.00	-0.037
20.00	-0.011
25.00	-0.006
30.00	-0.004
40.00	0.000
50.00	0.004
60.00	0.006
70.00	0.010
75.00	0.013
80.00	0.017
90.00	0.030

## Analyse des signes du ratio RG1

Par ailleurs à ce stade, nous avons aussi cherché à nous faire une idée quel type de gestion de résultats (à la baisse ou à la hausse) a prédominé au sein des entreprises de l'échantillon durant notre période d'étude de dix années. Le ratio d'analyse des signes précédemment utilisés est le meilleur indicateur de cette caractérisation.

Le **tableau 8** donne les détails de l'analyse des signes du ratio de gestion des résultats RG1. Le tableau nous renseigne que :

- 264 entreprises soit 58.5% de l'échantillon ont plutôt un passé de gestion des résultats à la hausse du fait que le ratio des signes est inférieur à 1
- 187 entreprises soit 41.5% de l'échantillon ont plutôt un passé de gestion des résultats à la baisse du fait que le ratio des signes est supérieur à 1

Notons que les tableaux 4 et 5 qui ont conclu que l'accrual total (moyen) de l'échantillon est généralement négatif ne contredissent aucunement les résultats ci-hauts. En effet, une entreprise pourrait avoir un accrual négatif tout en étant engagée dans un processus de gestion des résultats qui hausse les résultats comptables. Pour cela, il faudrait que  $AC_{t-1} > AC_t$  ou que  $AC_t$  soit négatif alors que  $AC_{t-1}$  est positif.

**TABEAU 8 :**

**ANALYSES DES SIGNES DU RATIO DE GESTION DES RESULTATS RGI**

RATIO DES SIGNES DE RGI				
Distribution	Valeur	Équipage	%	% cumulatif
	0.00	2	0.4	0.4
	0.13	5	1.1	1.6
	0.29	26	5.8	7.3
	0.50	82	18.2	25.5
	0.60	1	0.2	25.7
	0.80	148	32.8	58.5
	1.25	129	28.6	87.1
	1.67	1	0.2	87.4
	2.00	54	12.0	99.3
	3.50	3	0.7	100.0
	Total	451	100.0	
Moyenne			0.997	
Médiane			0.800	
Minimum			0.00	
Maximum			3.500	

<sup>3</sup> Nombre des R1 négatifs/ Nombre des R1 positifs sur 10 ans.

#### 4.2.2 Valeur absolue de l'accrual discrétionnaire relatif (ratio de gestion RG2)

Nous avons décidé de recourir aussi à un calcul alternatif de la gestion de résultats de crainte que la sommation arithmétique de plusieurs accruals de signe opposé dans le calcul du R1 puisse altérer la fiabilité de nos analyses et tests statistiques. Nous avons ainsi calculé le ratio R2 qui servirait donc à confirmer la validité de RG1.

Le ratio R2 de chaque entreprise est calculé comme suit :

**Formule 6. RG2**

$$R2 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N |Abs(Ab_i)|$$

Avec :

- R2 = ratio de gestion des résultats (alternatif)
- Abs(Ab<sub>i</sub>) = valeur absolue de l'accrual discrétionnaire relatif calculé selon la formule 5
- N = nombre total d'observations pour une entreprise donnée sur la période d'étude

Le ratio **RG2** de chaque entreprise est donc en bref la moyenne des valeurs absolues des accruals discrétionnaires relatifs calculée pour l'ensemble de la période d'étude selon la formule 7.

---

### **Statistique descriptive et dispersion du ratio RG2**

Le **tableau 9** montre les statistiques descriptives et de dispersion du ratio RG2. L'échantillon affiche une moyenne des valeurs absolues de l'accrual total de 0.153 avec une médiane de 0.075 et un écart-type de 0.465.

**DISPERSION DU RATIO DE GESTION DES**

<b>RG2</b>	
451	
0.153	
0.075	
0.465	
0.003	
9.134	
	0.025
	0.038
	0.043
	0.049
	0.062
	0.075
	0.095
	0.119
	0.142
	0.167
	0.287

---

## 5. CONCLUSION

---

Les analyses précédentes nous ont permis de mesurer les principales variables de notre étude soit le niveau de contrôle et les accruals. Nous avons d'abord brossé une description de notre échantillonnage et avons défini les types de contrôle de propriété. Nous avons ainsi observé que la plupart des entreprises de notre échantillon de 451 entreprises sont sous contrôle légal. Cette forte concentration est caractéristique du contexte canadien.

Parmi les trois méthodes de détection de la gestion des résultats, nous avons adopté celle des variations entre exercices (méthode Deangelo). L'accrual total, défini comme la différence entre le bénéfice net comptable et les flux de trésorerie provenant de l'exploitation, a servi de base pour calculer les ratios de gestion de résultats. Nous avons ensuite adopté deux ratios de mesure de la gestion des résultats. Le ratio RG1 est en bref la valeur moyenne des accruals discrétionnaires relatifs sur la période d'observation. Nous avons décidé de recourir aussi à un calcul alternatif de la gestion de résultats, appelé RG2, par crainte que la sommation arithmétique de plusieurs accruals de signes opposés dans le calcul du RG1 ne puisse altérer la fiabilité de nos tests statistiques. Le ratio RG2 est défini comme la moyenne des valeurs absolues des accruals discrétionnaires.

---

Les résultats nous ont permis d'observer que, dans l'ensemble, la majorité des entreprises de notre échantillon ont plutôt surévalué les résultats comptables durant la période d'étude.

L'analyse de distribution des variables sur le contrôle et la gestion des résultats, incluant les différentes mesures des accruals, semblent indiquer un éventail important dans le comportement des deux variables. Nous allons dans ce qui suit essayer de déterminer si les différents niveaux de contrôle entraînent des niveaux différents dans la gestion des accruals. Cette analyse sera réalisée dans le chapitre qui suit.

---

## **CHAPITRE VIII**

# **VÉRIFICATION DE L'EFFET DU NIVEAU DE CONTRÔLE DU CAPITAL SUR LA GESTION DES RÉSULTATS**

## TABLES DES MATIÈRES

1.	INTRODUCTION.....	126
2.	ACCRUALS TOTAUX ET NIVEAU DE CONTROLE DU CAPITAL.....	129
2.1	ACCRUAL TOTAL BRUT ET NIVEAU DE CONTROLE.....	129
2.2	SIGNE DE L'ACCRUAL TOTAL ET NIVEAU DE CONTROLE.....	132
2.3	VALEUR ABSOLUE DE L'ACCRUAL TOTAL BRUT ET NIVEAU DE CONTROLE.....	135
3.	ACCRUALS DISCRETIONNAIRES RELATIFS ET NIVEAU DE CONTROLE.....	138
3.1	ACCRUAL DISCRETIONNAIRE RELATIF ET NIVEAU DE CONTROLE.....	139
3.2	SIGNE DU RGI ET NIVEAU DE CONTROLE.....	142
3.3	VALEUR ABSOLUE DE L'ACCRUAL DISCRETIONNAIRE RELATIF ET NIVEAU DE CONTROLE	
	145	
4.	CONCLUSION.....	148

---

## 1. INTRODUCTION

---

Le but de ce chapitre est de tenter de vérifier la relation entre le contrôle du capital et la gestion des résultats. Les tests statistiques effectués à partir des données collectées sur notre échantillon d'étude seront analysés. Les résultats des analyses de variance (ANOVA) qui vérifient l'existence d'un effet sur la gestion des résultats seront également rapportés et analysés.

Nous avons procédé à une analyse en deux volets pour chacun des tests effectués. Dans le premier volet, nous avons scindé notre échantillon en trois groupes de contrôle de capital distincts en se référant aux définitions de contrôle développées dans le chapitre précédent à savoir :

- Le groupe 1 qui regroupe les entreprises sous contrôle dispersé c'est-à-dire celles dont un actionnaire ou un groupe d'actionnaires détient moins de 20% des actions avec droit de vote. (131 entreprises soit 29% des entreprises de l'échantillon).
- Le groupe 2 qui regroupe les entreprises sous contrôle effectif (118 entreprises soit 26% des entreprises de l'échantillon) c'est-à-dire avec un

---

actionnaire ou un groupe d'actionnaires qui détiennent entre 20% et 50% des actions avec droit de vote.

- Le groupe 3 qui regroupe les entreprises sous contrôle légal c'est-à-dire avec un actionnaire ou un groupe d'actionnaires qui détient plus de 50% des actions avec droit de vote. (202 entreprises soit 45% des entreprises de l'échantillon)

Dans le deuxième volet, l'analyse confronte ces deux groupes extrêmes soit :

- Le groupe 1 à concentration faible qui regroupe les entreprises à capital sous contrôle dispersé (131 entreprises soit 29% des entreprises de l'échantillon)
- Le groupe 2 à concentration élevée qui regroupe les entreprises à capital sous contrôle légal (202 entreprises soit 45% des entreprises de l'échantillon)

L'analyse Anova va nous permettre de vérifier si la gestion des résultats dans l'un ou l'autre des trois groupes est significativement différente de celle dans les autres groupes.

Les sections de ce chapitre sont structurées selon l'ordre suivant :

- i) Accruals totaux et degré de concentration ;
- ii) Signe des accruals et degré de concentration ;

---

iii) Signe du ratio de gestion des résultats et degré de concentration ;

iv) Gestion des résultats et degré de concentration.

---

## **2. ACCRUALS TOTAUX ET NIVEAU DE CONTRÔLE DU CAPITAL**

---

Dans cette section, nous étudions le signe et l'ampleur de l'accrual total suivant le degré de concentration de capital des entreprises. Notons que ni le signe ni l'amplitude de l'accrual total ne mesurent la gestion des résultats mais nous renseignent sur le comportement de l'accrual total, composante déterminante du ratio de gestion des résultats.

### **2.1 ACCRUAL TOTAL BRUT ET NIVEAU DE CONTRÔLE**

L'analyse suivante étudie le comportement de l'accrual total brut par rapport au degré de contrôle du capital. Une telle analyse permet de ressortir le signe et l'ampleur de l'accrual suivant le degré le type de contrôle du capital.

Les résultats au tableau 1.a semblent indiquer que plus les entreprises ont un capital dispersé et plus l'accrual total tend à être négatif (-72 013 pour les entreprises à capital dispersé comparativement à -35 378 pour les entreprises à capital concentré). Ce lien est statistiquement significatif au seuil de 0.0565 avec une valeur de F de 2.8924.

Ce constat était en effet prévisible parce que plus la taille d'une entreprise est importante et plus l'ampleur de l'accrual total est importante. En effet, plus les revenus ou l'actif est important et plus la variation dans les fonds de roulement et les autres

---

éléments affectant le calcul de l'accrual sont importants. De plus d'ordinaire, l'accrual total est négatif.

Lorsque l'on restreint l'analyse entre le groupe à concentration faible et le groupe à concentration élevé, le lien statistique semble aussi se maintenir selon le **tableau 1.b** (valeur de F de 3.5979 au niveau de signification de 0.0587). Par ailleurs, nous remarquons une moins grande variabilité de l'accrual total au fur et à mesure que l'accrual total se concentre (coefficient de variabilité de -3.47, -3.14 et -2.60) respectivement pour les entreprises sous contrôle dispersé, effectif et légal) selon le **tableau 1.a**. Ceci dénote des pratiques comptables plus uniformes dans le groupe composé par des entreprises à capital concentré que les deux autres groupes.

**TABLEAU 1.a : ACCRUAL TOTAL<sup>1</sup> ET NIVEAU DE CONTRÔLE (AVEC 3 GROUPES)**

	Entreprises sans contrôle disposées	Entreprises sans contrôle affiliées	Entreprises sans contrôle [604]	Total
<b>N</b>	131	118	202	451
<b>Moyenne (M)</b>	-72 013	-30 146	-35 378	-44 650
<b>Écart-type (E)</b>	249 649	94 800	92 232	156 374
<b>Coefficient de variabilité (E/M)</b>	-3.47	-3.14	-2.60	-3.50
<b>Valeur de F</b>	2.8924			
<b>Niveau de signification</b>	0.0565			

**TABLEAU 1.b : ACCRUAL TOTAL ET NIVEAU DE CONTRÔLE (AVEC 2 GROUPES)**

	Entreprises sans contrôle disposées	Entreprises sans contrôle affiliées	Total
<b>N</b>	131	202	333
<b>Moyenne (M)</b>	-72 013	-35 378	-49 790
<b>Écart-type (E)</b>	249 649	92 232	172 846
<b>Coefficient de variabilité (E/M)</b>	-3.47	-2.60	-3.47
<b>Valeur de F</b>	3.5979		
<b>Niveau de signification</b>	0.0587		

<sup>1</sup> Accrual total de chaque entreprise est mesuré par la moyenne des accruals totaux sur 10 ans

---

## 2.2 SIGNE DE L'ACCRUAL TOTAL ET NIVEAU DE CONTRÔLE

La section précédente nous a montré que sur une période de 10, les accruals totaux sont négatifs en moyenne. Cette présente section tente une analyse plus approfondie du signe de l'accrual total. Pour chaque entreprise de l'échantillon, le signe de l'accrual total de chaque année est analysé afin de déterminer quel signe prédomine et à quel pourcentage dans chaque groupe d'entreprises étudié.

Pour les fins de la présente analyse, nous avons utilisé le ratio du signe utilisé déjà dans les sections précédentes. Soulignons qu'un signe négatif de l'accrual total est une indication de résultat comptable à la baisse et inversement.

Dans les **tableaux 2.a** et **2.b**, nous avons calculé le ratio nombre d'accruals totaux négatifs / Nombre d'accruals totaux positifs pour la période de 10 pour chaque entreprise. Il ressort d'abord que toutes les entreprises étudiées ont plus d'accruals négatifs que positifs. Ceci est acceptable puisque l'accrual total est généralement négatif de par sa nature.

Par ailleurs, nous remarquons que les entreprises à capital dispersé ont plus d'accruals totaux négatifs que ceux à capital concentré (moyenne de 4.0287 et de 3.4165 respectivement). Le coefficient de variabilité révèle que le signe de l'accrual total est

---

plus variable dans le groupe d'entreprises sous contrôle effectif (0.875). Le signe de l'accrual total est plus homogène dans le groupe des entreprises dispersées (0.786).

L'analyse ANOVA effectuée avec les 3 groupes de structures de capital différents suggère qu'il n'existe pas de lien statistiquement significatif entre les signes des accruals bruts et le degré de concentration des entreprises de l'échantillon (valeur de F de 2.2172 au seuil de 0.1105) selon le **tableau 2.a**. L'absence de lien semble se maintenir lorsque l'échantillon est reparti entre deux groupes d'entreprises comme le montre le **tableau 2.b** (valeur de F de 2.4524 au seuil de 0.1186).

**TABLEAU 2.a : RATIO<sup>2</sup> DES SIGNES DES ACCRUALS TOTAUX ET NIVEAU DE CONTRÔLE (AVEC 3 GROUPES)**

	Entreprises sans contrôle dispensé	Entreprises sans contrôle effectif	Entreprises sans contrôle légal	Total
<b>N</b>	95	92	161	348
<b>Moyenne (M)</b>	4.0287	3.1526	3.4165	3.5139
<b>Écart-type (E)</b>	3.1668	2.7591	2.9334	2.9652
<b>Coefficient de variabilité (E/M)</b>	0.786	0.875	0.858	0.843
<b>Valeur de F</b>	2.2172			
<b>Niveau de signification</b>	0.1105			

**TABLEAU 2.b : RATIO DES SIGNES DES ACCRUALS TOTAUX ET NIVEAU DE CONTRÔLE (AVEC 2 GROUPES)**

	Entreprises sans contrôle dispensé	Entreprises sans contrôle légal	Total
<b>N</b>	95	161	256
<b>Moyenne (M)</b>	4.0287	3.4165	3.6437
<b>Écart-type (E)</b>	3.1668	2.9334	3.0305
<b>Coefficient de variabilité (E/M)</b>	-3.47	-2.60	-3.47
<b>Valeur de F</b>	2.4524		
<b>Niveau de signification</b>	0.1186		

<sup>2</sup> Nombre d'accruals totaux négatifs / nombre d'accruals totaux positifs sur 10 ans.

---

## 2.3 VALEUR ABSOLUE DE L'ACCRUAL TOTAL BRUT ET NIVEAU DE CONTRÔLE

La présente analyse étudie le comportement de la valeur absolue de l'accrual total selon le type de contrôle. Une analyse avec la valeur absolue de l'accrual total permet de ressortir davantage l'ampleur de l'accrual selon le contrôle de capital en place dans un groupe d'entreprises donné.

Le **tableau 3.a** affiche les résultats d'une analyse ANOVA de la moyenne sur 10 ans des valeurs absolues de l'accrual total et le degré de concentration des droits de vote de l'actionnariat. Là aussi, on remarque une tendance à la hausse de l'accrual total au fur et à mesure que le capital des entreprises se dilue.

On remarque aussi que la variabilité de l'accrual est positive et proportionnelle avec le degré de contrôle du capital. Ceci est consistant avec l'analyse précédente avec l'accrual total brut. Cependant, l'analyse ANOVA ne suggère aucun lien significatif (valeur de F:2.1340, seuil de signification de F: 0.1196).

Le **tableau 3.b** affiche les résultats d'une autre analyse ANOVA basée sur les mêmes données que le tableau précédent mais tenant compte de deux groupes au lieu de trois.

---

Les résultats statistiques se sont nettement améliorés démontrant néanmoins une relation timide quoique légèrement significative avec une valeur F de 3.3043 et une marge d'erreur de 0.0700.

**TABLEAU 3.a : VALEUR ABSOLUE DE L'ACCRUAL TOTAL ET NIVEAU DE CONTRÔLE (AVEC 3 GROUPES)**

	Entreprises contrôle absent	Entreprises contrôle faible	Entreprises contrôle fort	Total
<b>N</b>	131	118	202	451
<b>Moyenne</b>	77 110	42 447	41 582	52 128
<b>Écart-type</b>	249 246	132 477	99 044	164 766
<b>Coefficient de variabilité (E/M)</b>	3.23	3.12	2.38	3.16
<b>Valeur de F</b>	2.1340			
<b>Niveau de signification</b>	0.1196			

**TABLEAU 3.b : VALEUR ABSOLUE DE L'ACCRUAL TOTAL ET NIVEAU DE CONTRÔLE (AVEC 2 GROUPES)**

	Entreprises sous contrôle absent	Entreprises sous contrôle fort	Total
<b>N</b>	131	202	333
<b>Moyenne</b>	77 110	41 582	55 558
<b>Écart-type</b>	249 246	99 044	174 833
<b>Coefficient de variabilité (E/M)</b>	3.23	2.38	3.15
<b>Valeur de F</b>	3.3043		
<b>Niveau de signification</b>	0.0700		

---

### **3. ACCRUALS DISCRÉTIONNAIRES RELATIFS ET NIVEAU DE CONTRÔLE DU CAPITAL**

---

Les sections qui ont précédé ont observé le comportement de l'accrual total par rapport au niveau de contrôle du capital. Comme composante déterminante de la gestion des résultats, ces analyses ont mis en lumière certains faits qui servent de prélude à l'étude suivante sur l'accrual discrétionnaire.

L'accrual total ne pouvant servir comme base de comparaison entre plusieurs entités, il ne pouvait donc déceler la présence de gestion des résultats dans un groupe en particulier. D'où la nécessité de recourir à l'accrual discrétionnaire relatif pour une telle analyse.

Comme il a déjà été défini dans le chapitre 7, la gestion des résultats sera mesurée de deux manières soit par :

- le ratio RG1 ou le ratio de la variation des accruals totaux divisée par l'actif total et,
- le ratio RG2 ou le ratio de la valeur absolue de la variation des accruals totaux divisée par l'actif total

---

### 3.1 ACCRUAL DISCRETIONNAIRE RELATIF ET NIVEAU DE CONTROLE

L'objectif de cette analyse est d'établir un lien entre la gestion des résultats et le niveau de contrôle mesuré par le ratio RG1.

Soulignons que :

- un ratio de gestion des résultats (RG1) **négalif** signifie la présence d'une pratique de gestion à la **baisse** ou une **sous-évaluation** des résultats comptables ;
- un ratio de gestion des résultats **positif** signifie la présence d'une pratique de gestion à la **hausse** ou une **surévaluation** des résultats comptables.

Les résultats statistiques rapportés par le **tableau 4.a** et **4.b** montrent un ratio de gestion des résultats moyen de 0.0029, -0.0264 et -0.0124 respectivement dans les groupes à capital sous contrôle dispersé, celui à capital sous contrôle effectif et celui à capital sous contrôle légal.

Ces données suggèrent ainsi :

- Une gestion des résultats positive, autrement dit une gestion à la hausse des résultats comptables, dans les entreprises à capital dispersé ;

- Une gestion des résultats négative, soit une gestion à la baisse des résultats comptables, dans les entreprises à capital sous contrôle effectif ou légal.
- C'est le groupe sous contrôle effectif où il y a le plus de gestion des résultats et négatif de surcroît.

L'analyse ANOVA de la gestion des résultats selon le ratio RG1 par rapport au degré de concentration des entreprises donne une valeur de F de 1.3086 et un seuil de signification 0.2712 selon le **tableau 4.a**. Ce résultat porte à conclure à l'absence de différence dans les pratiques de gestion des résultats des trois groupes.

Lorsque la distinction se fait entre deux groupes (concentré vs dispersé), l'analyse selon le **tableau 4.b** indique que la gestion des résultats est plus variable dans le groupe à capital dispersé (23.27 vs -11.69). L'analyse ANOVA ne donne pas encore des résultats décisifs. La valeur F de 1.2783 n'est pas du tout significative (seuil de 0.2590).

Notons que les résultats des **tableaux 1.a** et **1.b** qui ont souligné que plus le contrôle des entreprises est dispersé et plus l'accrual total est négatif soutiennent plutôt les résultats des **tableaux 4.a** et **4.b**. En effet pour qu'une gestion des résultats soit régulièrement positive, les entreprises sous contrôle dispersé doivent continuellement maintenir un accrual total négatif plus important année après année.

**TABLEAU 4.a : RG1 ET NIVEAU DE CONTROLE (AVEC 3 GROUPES)**

	Entreprises sans contrôle dispensé	Entreprises sans contrôle affecté	Entreprises sans contrôle (total)	Total
<b>N</b>	131	118	202	451
<b>Moyenne (M)</b>	0.0029	-0.0264	-0.0124	-0.0116
<b>Écart-type (E)</b>	0.0675	0.1931	0.1450	0.1433
<b>Coefficient de variabilité (E/M)</b>	23.27	-7.31	-11.69	-12.35
<b>Valeur de F</b>	1.3086			
<b>Niveau de signification</b>	0.2712			

**TABLEAU 4.b : RG1 ET NIVEAU DE CONTROLE (AVEC 2 GROUPES)**

	Entreprises sans contrôle dispensé	Entreprises sans contrôle affecté	Total
<b>N</b>	131	202	333
<b>Moyenne (M)</b>	0.0029	-0.0124	-0.0064
<b>Écart-type (E)</b>	0.0675	0.1450	0.1207
<b>Coefficient de variabilité (E/M)</b>	23.27	-11.69	-18.86
<b>Valeur de F</b>	1.2783		
<b>Niveau de signification</b>	0.2590		

---

### 3.2 SIGNE DU RG1 ET NIVEAU DE CONTROLE

La présente analyse nous permettra de ressortir le type de gestion des résultats qui a prédominé dans chaque groupe d'entreprises durant la période d'étude de 10 ans.

Nous procédons à l'analyse des signes de RG1 à l'aide du ratio de l'analyse des signes.

Les deux tableaux 5.a et 5.b concordent sur le fait que sur la période d'étude de 10 :

- Les entreprises à capital concentré ont plutôt sous-évalué leurs résultats (moyenne de 1.0209) et ;
- Tandis que les entreprises à capital dispersé ont plutôt surévalué leurs résultats (moyenne de 0.9137).

Il ressort aussi que le signe de la gestion des résultats dans le groupe des concentrés est plus homogène que dans les autres groupes (coefficient de variabilité de 0.489 par rapport à 0.610 pour les dispersés et 0.523 pour le groupe sous contrôle effectif).

L'analyse ANOVA avec l'étude sur 3 groupes de contrôle de capital distincts selon le tableau 5.a n'établit pas un lien entre le ratio des signes et le degré de contrôle du capital des entreprises ; en effet la valeur F de 2.2709 n'est pas significatif au seuil de 0.1044.

---

Le **tableau 5.b** présente les résultats de l'analyse à partir de deux groupes à savoir : le groupe à concentration faible et le groupe à concentration élevé. On remarque que la différence est relativement plus évidente que dans le cas précédent (F de 3.1662 au niveau de signification de 0.0761.). Par ailleurs, les résultats des **tableaux 5.a** et **5.b** confirment entièrement ceux des **tableaux 4.a** et **4.b**.

Le chapitre suivant va compiler les principales conclusions des chapitres de la présente recherche.

**TABLEAU 5.a : RATIO DES SIGNES DU RG1 ET NIVEAU DE CÔNTROLE (AVEC 3 GROUPES)**

	Entreprises sans contrôle disparus	Entreprises sans contrôle affectif	Entreprises sans contrôle total	Total
<b>N</b>	131	118	202	451
<b>Moyenne (M)</b>	0.9137	1.0427	1.0209	0.9955
<b>Écart-type (E)</b>	0.5580	0.5459	0.4988	0.5305
<b>Coefficient de variabilité (E/M)</b>	0.610	0.523	0.489	0.533
<b>Valeur de F</b>	2.2709			
<b>Niveau de signification</b>	0.1044			

**TABLEAU 5.b : RATIO DES SIGNES DU RG1 ET NIVEAU DE CONTRÔLE (AVEC 2 GROUPES)**

	Entreprises sans contrôle disparus	Entreprises sans contrôle affectif	Total
<b>N</b>	131	202	333
<b>Moyenne (M)</b>	0.9137	1.0209	0.9803
<b>Écart-type (E)</b>	0.5580	0.4988	0.5256
<b>Coefficient de variabilité (E/M)</b>	0.610	0.489	0.536
<b>Valeur de F</b>	3.1662		
<b>Niveau de signification</b>	0.0761		

### 3.3 VALEUR ABSOLUE DE L'ACCRUAL DISCRÉTIONNAIRE RELATIF ET NIVEAU DE CONTRÔLE

L'analyse de cette section a pour objectif d'étudier le lien entre le ratio de la valeur absolue de l'accrual discrétionnaire relatif, RG2, et la gestion des résultats.

Le **tableau 6.a** conforte les résultats précédents ; en effet il semble encore que l'ampleur de la gestion des résultats est plus importante dans les entreprises à capital dispersé (moyenne de 0.1346) que dans les entreprises à capital concentré (moyenne de 0.1084).

Toutefois, c'est encore les entreprises sous contrôle légal qui affichent le plus de gestion de résultats (moyenne de 0.2495). Aussi, la gestion des résultats est-elle plus uniforme dans les entreprises à capital dispersé que dans les deux autres groupes (coefficient de variabilité de 1.13, 3.39 et 1.92 respectivement pour les entreprises sous contrôle dispersé, effectif et légal).

L'ANOVA suggère éventuellement l'existence d'un lien, quoique non linéaire, entre la gestion des résultats et le degré de concentration du capital ; ce lien est significatif au seuil de 0.0278 avec une valeur F de 3.6132.

---

Lorsque l'étude se borne sur l'étude deux groupes de contrôle de capital extrême (dispersé vs concentré), les résultats de l'ANOVA ne sont plus aussi convaincants. En effet, le **tableau 6.b** montre une valeur F de 1.5452 au seuil de 0.2147. Toutefois, en l'absence d'un lien significatif, les résultats suggèrent encore plus de gestion des résultats dans le groupe d'entreprises à capital dispersé (moyenne de 0.1346 vs 0.1084).

**TABLEAU 6.a : VALEUR ABSOLUE DU RG2 ET NIVEAU DE CONTRÔLE (AVEC 3 GROUPES)**

	Entreprises sous contrôle dispensé	Entreprises sous contrôle attaché	Entreprises sous contrôle légal	Total
<b>N</b>	131	118	202	451
<b>Moyenne (M)</b>	0.1346	0.2495	0.1084	0.1529
<b>Écart-type (E)</b>	0.1530	0.8479	0.2082	0.4653
<b>Coefficient de variabilité (E/M)</b>	1.13	3.39	1.92	3.04
<b>Valeur de F</b>	3.6132			
<b>Niveau de signification</b>	0.0278			

**TABLEAU 6.b : VALEUR ABSOLUE DU RG2 ET NIVEAU DE CONTRÔLE (AVEC 2 GROUPES)**

	Entreprises sous contrôle dispensé	Entreprises sous contrôle légal	Total
<b>N</b>	131	202	333
<b>Moyenne (M)</b>	0.1346	0.1084	0.1187
<b>Écart-type (E)</b>	0.1530	0.2082	0.1886
<b>Coefficient de variabilité (E/M)</b>	1.13	1.92	1.58
<b>Valeur de F</b>	1.5452		
<b>Niveau de signification</b>	0.2147		

---

## 4. CONCLUSION

---

Les statistiques descriptives et l'analyse des variances effectuées dans le présent chapitre nous ont permis de constater que l'accrual total est généralement négatif (*tableaux 1.a, 1.b, 3.a et 3.b*). Ainsi les entreprises à capital dispersé ont plus d'accruals totaux négatifs sur la période d'étude de 10 que les entreprises à capital concentré (*tableaux 2.b et 3.a*). Cependant ce lien est significatif seulement en présence des groupes à concentration faible et élevée (*tableau 3.b*). Nous avons aussi observé que plus le capital est dispersé et plus l'ampleur de l'accrual total tend à être plus important (*tableaux 2.a et 2.b*) ; ce lien est statistiquement significatif (*tableaux 1.a et 1.b*).

Par ailleurs, les résultats ont montré que les entreprises à capital concentré plutôt sous-évaluent les résultats comptables alors que les entreprises à capital dispersé les surévaluent sur la période d'étude de 10 ans lorsque celle-ci est mesurée par notre ratio RG1 de gestion des résultats (*tableaux 4.a, 4.b, 5.a et 5.b*). Ce lien est significatif avec deux groupes (*tableaux 5.b*).

Finalement, l'analyse avec le ratio RG2 de la gestion des résultats conclut en l'existence d'un lien statistiquement significatif entre la gestion des résultats et le niveau de contrôle du capital (*tableau 6.a*) en présence de 3 groupes. Le lien est moins évident lorsque seulement deux groupes sont étudiés (*tableaux 6.b*).

---

## CHAPITRE IX

### CONCLUSION

Cette recherche a tenté de déterminer si les différents niveaux de contrôle de capital soit le contrôle dispersé, effectif ou légal peuvent avoir des effets sur la gestion des résultats.

Les théories et les recherches empiriques pertinentes dans le cadre de cette recherche permettent de croire en l'existence d'un lien entre ces deux variables.

Parmi les trois méthodes de détection de la gestion des résultats couramment utilisés, nous avons adopté celle des variations entre exercices (ou méthode Deangelo). L'accrual total, défini comme la différence entre le bénéfice net comptable et les flux de trésorerie provenant de l'exploitation, a servi de base pour calculer les ratios de gestion de résultats.

La caractérisation de notre échantillon final de 451 entreprises nous a permis de constater que la majorité des entreprises sont sous contrôle légal (48%) ; les entreprises

sous contrôle effectif ou dispersé représentant respectivement 26% et 29%. Cette forte concentration est caractéristique du contexte canadien.

Les statistiques descriptives et l'analyse des variances sur les accruals nous ont permis de constater que l'accrual total est généralement négatif. Ainsi les entreprises à capital dispersé ont plus d'accruals totaux négatifs sur la période d'étude de 10 ans que les entreprises à capital concentré. Cependant ce lien est significatif seulement en présence des groupes à concentration faible et élevée qui semblent avoir des comportements similaires en matière de gestion des résultats. Nous avons aussi observé que plus le capital est dispersé et plus l'ampleur de l'accrual total tend à être plus important; ce lien est statistiquement significatif.

Par ailleurs, les résultats ont montré que les entreprises à capital concentré plutôt sous-évaluent les résultats comptables alors que les entreprises à capital dispersé les surévaluent sur la période d'étude de 10 ans lorsque celle-ci est mesurée par notre ratio RG1 de gestion des résultats. Ce lien est significatif avec deux groupes de niveau de contrôle extrême (dispersé vs concentré).

Finalement, l'analyse du ratio RG2 de la gestion des résultats conclut en l'existence d'un lien statistiquement significatif entre la gestion des résultats et le niveau de contrôle du capital en présence de 3 groupes. Le lien semble moindre en présence de deux groupes seulement.

Les résultats de notre étude invitent donc les utilisateurs des états financiers à ne pas prendre pour acquis que l'information comptable contenue dans les états financiers est

---

neutre. Les répercussions de nos résultats sont plus sérieuses pour les vérificateurs qui valident la fidélité de cette information à la situation financière de l'entreprise.

Cependant, le fait que les résultats lorsque deux groupes seulement sont étudiés n'ont pas toujours confirmé le lien significatif trouvé lorsque trois groupes sont étudiés ou encore que les résultats selon RG2 n'ont pas conforté les résultats convaincants de RG1 (et inversement) fait ressortir les limites de notre recherche.

Nous avons d'abord assumé que les différents groupes d'entreprises adoptent un comportement similaire vis-à-vis la gestion des résultats. Or les circonstances particulières de l'environnement immédiat vont inciter chaque entreprise à avoir une approche propre. Par ailleurs, les entreprises à capital concentré peuvent avoir un comportement similaire en matière de gestion des résultats que les entreprises à capital dispersé. Dans le premier cas, les dirigeants-proprétaires de blocs d'actions agissent dans leur intérêt et au détriment des actionnaires minoritaires ; dans le deuxième cas les dirigeants professionnels profitent au détriment des actionnaires.

Par ailleurs, nous avons supposé que la propriété des actions votantes, et donc le contrôle, resterait inchangée durant notre période d'étude de 10 ans. Il ne serait pas surprenant que des actions aient changées de contrôle durant une telle période ce qui affecterait inéluctablement la distribution du contrôle de la propriété à travers l'échantillon.

---

## BIBLIOGRAPHIE

1. **Berle A.A. et G.C. Means (1932)**, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, MacMillan
2. **Bernard, V. et T.L. Stober (1989)**, « The Nature and Amount of Information in Cash Flows and Accruals », *The Accounting Review* 64 (octobre), pp. 624-652.
3. **Barclay, M.J. et C.G. Holderness (1989)**, « Private benefits from control of public corporations » *Journal of Financial Economics* 25, pp371-396.
4. **Cormier, D. et M. Magnan (1995)**, « La gestion stratégique des résultats: le cas des firmes publiant des prévisions lors d'un premier appel public à l'épargne », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, No 1, Tome 1, mars 1995, pp45-61.
5. **Cormier, D. et M. Magnan (1996)** « Décisions comptables et gestion des résultats », *CA Magazine*, Sept. 1996, pp33-37.
6. **Darrough N. M., Hamid P. et S. Saudagara (1998)** « Earnings Management in Japanese Companies » , *The International Journal of Accounting*, vol33, No.3, pp313-334.
7. **Dhaliwal D. S., G. L. Salamon, E. D. Smith (1982)**, « The Effect of Ownership Versus Management Control On The Choice of Accounting Methods » *Journal of Accounting and Economics* (4), pp. 41-53
8. **Daniels, R. et J. MacIntosh (1991)**, « Towards a Distinctive Canadian Corporate Law Regime », *Osgoode Hall Law Journal* (29), pp. 863-933.
9. **Dempsey, S. J. Herbert G. Hunt III et N. W. Schroeder (1993)**, « Earnings Management and Corporate Ownership Structure: An Examination of Extraordinary Item Reporting », *Journal of Business Finance and Accounting* (June), pp. 479-500

- 
10. **Demsetz, H. et K. Lehn (1985)**, « The structure of Corporate Ownership », *Journal of Political Economy* 93, pp. 1155-1177
  11. **Dechow, Sloan et Sweeny (1995)** « Detecting Earnings Management », *The Accounting Review*, vol70, pp193-225.
  12. **Elliott, J. A. et Wayne Shaw (1988)**, « Write-Offs as Accounting Procedures to Manage Perceptions », *Journal of Accounting Research* 62 (supplément 1988), pp. 91-126.
  13. **Elitzur, R. et P. Halper (1995)**, « La rémunération des dirigeants et la valeur de l'entreprise » dans *La Prise de décision dans les entreprises au Canada*, documents de recherche d'Industrie Canada, Calgary : University of Calgary Press.
  14. **FAMA, E. (1980)**, « Agency Problems and the Theory of the Firm », *Journal of Political Economy* (88), pp. 288-307
  15. **HUNT H.G. III (1985)**, « Potential Determinants of Corporate Inventory Accounting Decisions », *Journal of Accounting Research* 23, pp. 448-467.
  16. **Gadhoun, Y. (1995)**, « Concentration de la propriété et décisions de dividendes », thèse de doctorat, Faculté des Sciences de l'Administration, Université Laval
  17. **Gaver J. J., K.M.Gaver, J.R. Austin (1995)**, « Additional Evidence on Bonus Plan and Income Management » *Journal of Accounting and Economics* 19 pp. 3-28
  18. **Hall, S. C. et W.W. Stammerjohan**, « Damage Awards and Earnings Management in the Oil Industry », *The Accounting Review* vol 72, No.1, Janvier 1997, p.47-65
  19. **Healy, P.M. (1985)**, « The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions », *Journal of Accounting and Economics* 7, pp. 85-107
  20. **Holthausen R. W., D. F. Larcker, R. D. Sloan**, « Annual Bonus Schemes And the Manipulation of Earnings » , *Journal of Accounting and Economics* 19 (1995) p29-74
  21. **Jensen, M.C.**, « The Modern Industrial Révolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems », *Journal of Finance*, vol.48, no 3, juillet 1993, pp. 831-880.
  22. **Jensen, M.C. et W.H. Meckling (1976)**, « Theory of the firm : Managerial behavior, agency costs and ownership structure », *Journal of Financial Economics* (october) pp. 305-360.

- 
23. **Jog, V. et A. Tulpule (1995)** « Contrôle et rendement : Données tirées de TSE 300 » dans *La Prise de décision dans les entreprises au Canada*, documents de recherche d'Industrie Canada, Calgary : University of Calgary Press.
  24. **Jones, J. (1991)**, « Earnings management during import relief investigations », *Journal of Accounting Research*, vol.19 (automne) pp. 193-228.
  25. **Kamin, J.Y. et J. Ronen (1978)** « The Smoothing of Income Numbers : Some Empirical Evidence on Systematic Differences Among Management-Controlled and Owner-Controlled Firms », *Accounting, Organizations and Society*, pp141-157.
  26. **Klassen K.J.**, « The Impact of Inside Ownership Concentration on the Trade-Off Between Financial and Tax Reporting », *The Accounting review* vol.72, No.3, Juillet 1997, P.455-474.
  27. **Lipe, R.C. (1986)**, « The Information Contained in the Components of Earnings », *Journal of Accounting Research* 24 (supplément), pp. 37-64.
  28. **Leonard, J.S. (1990)**, « Executive pay and Firm performance », *Industrial and labor Relations review*, Supplement, pp 13S-29S.
  29. **Masako, D.N., H. Porjalali et S. Saudagara (1998)**, « Earnings Management in Japanese Companies », *he International Journal of Accounting*, vol33, No.3, pp313-334.
  30. **Mendenhall, R. et W.D. Nichols (1988)** « Bad News and Differential Market Reactions to Announcements of Earlier-Quarters versus Fourth-Quarter Earnings », *Journal of Accounting Research*, 62, (supplément 1988) pp63-90
  31. **Morck, R.K. et D.A Stangeland** , "Corporate Performance and Large Shareholders", Working Paper No 4-94, Institute for Financial Research, Faculty of Business, Université de l'Alberta, 1994.
  32. **Murphy, K.J. (1985)** « Corporate Performance and Managerial Remuneration : An Empirical Analysis », *Journal of Accounting and Economics* (7), pp. 11-42.
  33. **Patry, M. et M. Poitevin (1995)**, « Pourquoi les investisseurs institutionnels ne sont pas des meilleurs actionnaires? » dans *La prise de décision dans les entreprises au Canada*, Document de recherche d'Industrie Canada, University of Calgary Press, Canada.

- 
34. **Perry, Susan E. Thomas H. Williams** « Earnings Management Preceding Management Buyout Offers », *Journal of Accounting and Economics* 18, 1994, pp 157-179
  35. **Pourciau S.** « Earnings Management and NonRoutine Executive Changes », *Journal of Accounting and Economics* 16 (1993) p317-336
  36. **Rao, S.R. et C.R. Lee-Sing (1995)** " Les structures de régie, la prise de décision et le rendement des entreprises en Amérique du Nord" dans *La prise de décision dans les entreprises au Canada*, p 53-121, Document de recherche d'Industrie Canada, University of Calgary Press, Canada.
  37. **Rayburn, J. (1986)**, « The Association of Operating Cash Flows and Accruals with Security Returns », *Journal of Accounting Research* 24 (supplément), pp. 112-133.
  38. **Schipper, K. (1989)**, « Commentary on Earnings Management », *Accounting Horizon* 15, 4 (décembre), pp. 91-102.
  39. **Stulz, R.M. (1988)**, « Managerial control of voting rights : Financing policies and the market for corporate control » , *Journal of Financial Economics* 20, pp25-54.
  40. **Stock Guide** pour Windows 2.0, version Décembre 1997, Stock Guide Publications Inc.
  41. **Sweeney, A., (1991)\*-** « Debt-covenant Violations and Managers' Accounting Responses », mémoire non publiée, University of Rochester, Rochester, New York.
  42. **Trueman, Brett et Sheridan Titman (1989)**, « An Explanation for Accounting Income Smoothing », *Journal of Accounting Research*, 62 (supplément 1988) pp. 127-143.
  43. **Watts, R. (1977)**, « Corporate financial statements, a produce of the market and political process », *Australian Journal of Mangement* (Avril), pp53-75
  44. **Watts, R. et J. Zimmerman (1978)**, « Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards », *The Accounting Review* 53, pp. 112-133.
  45. **Watts R. et J. Zimmerman (1986)**, *Positive Accounting Theory*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall.

- 
46. **Watts R. et J. Zimmerman (1990)**, « Positive Accounting Theory : a Ten-Year Perspective », *The Accounting Review* 65 (janvier), pp. 131-156.
47. **Wilson (1986)**, *Journal of Accounting Research* 24 (supplément ), pp. 112-133
48. **Zéghal, D. (1992)**, « La comptabilité en périodes de changement de prix », Monographie de recherche numéro 9, La Fondation de recherche de l'Association des comptables généraux licenciés du Canada.