

REPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE



**MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE**



-ESC ALGER-

**ESSAI D'ÉVALUATION DE LA QUALITÉ DES
INFORMATIONS FINANCIÈRES ET COMPTABLES
COMMUNIQUÉES DANS LES ÉTATS FINANCIERS
DES ENTREPRISES ALGÉRIENNES.**

-Cas de 30 Sociétés Par Actions-

**Thèse présentée et soutenue publiquement en vue de l'obtention du diplôme de
DOCTORAT LMD en sciences de gestion.**

Filière : Comptabilité et contrôle de gestion - Spécialité : Comptabilité.

Par

LALMI Aïcha

JURY

Président :

Monsieur DAHIA Abelhafid.

Professeur à l'École Supérieure de Commerce d'Alger.

Directeur de thèse :

Monsieur BOUHADIDA Mohamed.

Professeur à l'École Supérieure de Commerce d'Alger.

Examineurs :

Monsieur BERRAG Mohamed.

Professeur à l'École Supérieure de Commerce d'Alger.

Monsieur LAKHLEF Athmane.

Professeur au centre universitaire Tipaza.

Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et de Gestion.

Monsieur LAIB Yacine.

Maître de conférences à Alger 3.

Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et de Gestion.

Monsieur AZZAOUI Khaled

Maître de conférences à l'École Supérieure de Commerce d'Alger.

Année universitaire 2018-2019

*L'École Supérieure de Commerce
n'entend donner aucune
approbation ni improbation aux
opinions émises dans les thèses.*

*Ces opinions doivent être
considérées comme propres à leur
auteur.*

À la pensée de mon père

À ma mère

À mes frères.

Remerciements

Mes premiers remerciements, s'adressent à DIEU le tout puissant, qui m'a donné le courage de mener à terme ce travail.

Je tiens à remercier tout particulièrement mon directeur de thèse, monsieur le professeur BOUHADIDA Mohamed. Sa disponibilité, sa confiance, et ses encouragements m'ont été précieux tout au long de ce travail de recherche.

Je suis également très reconnaissante à tous les membres de jury d'avoir accepté de participer à l'évaluation de la thèse et de commenter ce travail.

Mes remerciements vont également à monsieur BAHA Riad, maître de conférences à l'École des Hautes Études Commerciales EHEC. Je tiens à lui exprimer très sincèrement mon immense gratitude pour son temps, son aide et ses commentaires si pertinents.

J'aimerais adresser mes sincères remerciements à monsieur MERIBAI Chérif, mon directeur au Centre de Recherche Scientifique et Technique pour le Développement de la Langue Arabe, pour son aide, ses encouragements et surtout sa flexibilité avec moi dans le travail.

Je tiens à remercier ma mère et mes frères. Qu'ils sachent que sans leur soutien et sans leur présence, rien n'aurait été possible. Je dois remercier en particulier mon père, qu'il soit au paradis. Ses mots avant son décès, n'ont pas cessé de me pousser à aller toujours vers l'avant.

En fin, j'adresse mes sincères remerciements à toute personne qui a contribué de près ou de loin à l'aboutissement de ce travail.

Sommaire

Remerciements

Sommaire

Introduction générale.....	A
Chapitre 01 : Vers la production d'une IFC de qualité.....	2
Section 01 : Les justificatifs du besoin d'une IFC de qualité.....	3
Section 02 : La normalisation internationale des IFC.....	16
Section 03 : La communication financière comme mécanisme de gouvernance.....	28
Chapitre 02 : La qualité des IFC : Analyse théorique.....	43
Section 01 : Présentation théorique des IFC.....	44
Section 02 : L'IFC dans le contexte Algérien.....	56
Section 03 : La qualité des informations financières et comptables.....	68
Chapitre 03 : Méthodologie et modèle de recherche.....	82
Section 01 : Le modèle de gestion du résultat : Présentation théorique et études empiriques.....	83
Section 02 : Hypothèses de recherche et définition des variables.....	97
Section 03 : Épistémologie, design de recherche et choix méthodologique.....	106
Chapitre 04 : Analyse empirique et interprétation des résultats.....	117
Section 01 : Échantillon et développement de la méthodologie suivie.....	118
Section 02 : Analyse de la gestion du résultat par les seuils.....	129
Section 03 : Mesure de l'ampleur de la gestion du résultat.....	139
Conclusion générale.....	152
Références bibliographiques.....	159
Annexes.....	173
Liste des abréviations et acronymes	211
Liste des tableaux.....	212
Liste des Graphiques.....	213
Liste des schémas.....	214
Liste des annexes.....	215
Table des matières.....	216

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Introduction générale

La libération des mouvements de capitaux dans le monde par l'ouverture des marchés internationaux sous l'effet de la mondialisation, a engendré l'implantation des firmes multinationales dans différents pays (McKinnon, 1991). Nonobstant les effets positifs de l'implantation des multinationales, d'autres problèmes ont été constatés suite à l'ouverture des marchés financiers à l'international. Parmi, on trouve le besoin de la comparabilité des états financiers (EF) de différentes entreprises. Cependant, une diversification dans les pratiques comptables est de fait. C'est pourquoi, les entreprises ont besoin de respecter un référentiel unique de présentation des comptes.

Avec la création des organismes privés internationaux qui s'intéressaient aux pratiques comptables, une harmonisation internationale de ces pratiques a été entreprise comme une première étape à la convergence des pratiques comptables. L'harmonisation comptable internationale a été définie comme étant un processus institutionnel. Son objet est de mettre en convergence les normes et les pratiques comptables nationales pour faciliter et permettre la comparaison des EF produits par les entreprises de pays différents (Colasse, 2000).

Néanmoins, l'harmonisation internationale de la comptabilité n'a pas fourni des solutions à tous les problèmes confrontés par les entreprises (Capron et Chiapello, 2005). Des limites ont été apparues avec la crise de confiance qui s'est implantée dans le marché financier suite aux différents scandales financiers survenus dans le monde (*Enron, WorldCom, Vivendi.....*). Tous ces facteurs ont conduit à l'émergence de la normalisation comptable internationale par deux organismes internationaux de normalisation : l'*International Accounting Standards Board (IASB)* et le *Financial Accounting Standards Boards (FASB)*, chargés de la production des normes comptables internationales, appelées (*International Accounting Standards / International Financial Reporting Standards (IAS/IFRS)*)¹ et *United States Generally Accepted Accounting Principles (US/GAAP)*².

L'application des normes comptables internationales vise à normaliser les réglementations, les pratiques comptables et les procédures liées à la préparation et à la présentation des EF pour produire des informations financières et comptables (IFC) de qualité (FASB, 1980 ; IASB, 2008).

La finalité de la normalisation comptable internationale, à travers l'application de ses normes, est la réduction de l'asymétrie d'informations dans un environnement caractérisé par le conflit d'intérêts et le problème d'agence. De plus, face à l'asymétrie d'informations des contractants, des clauses limitatives ou incitatives sont nécessaires pour réduire les divergences d'intérêts mandant-mandataire et limiter le comportement présumé opportuniste des mandataires (Casta, 2009, p 1396), d'où, le cadre conceptuel du *FASB* et de l'*IASB* a défini tous les utilisateurs des informations financières et comptables³, et ce, malgré le privilège accordé à certains utilisateurs. .

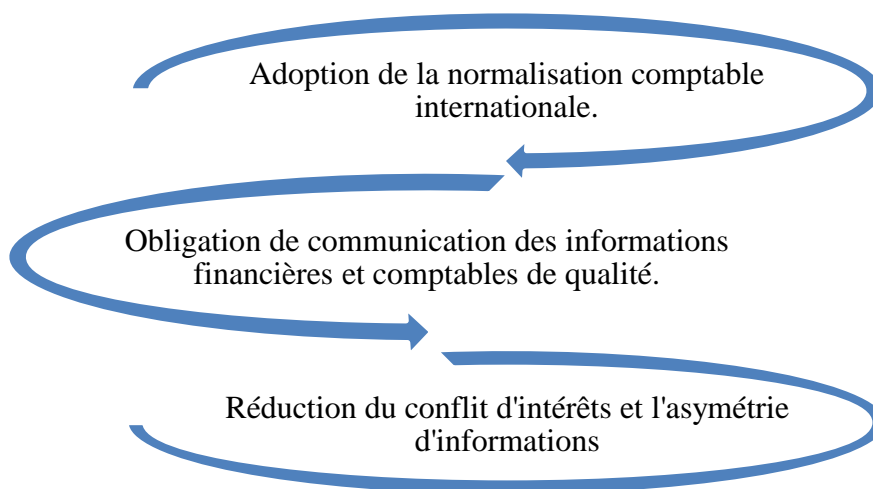
¹ Les normes appliquées dans les pays Européens.

² Les normes appliquées dans les pays Anglo-Saxons.

³ Actionnaires, investisseurs potentiels, prêteurs, créanciers, fournisseurs, membre du personnel, clients, Etats et autres organismes publics, le public.

Étant donné que la normalisation comptable internationale a été une réponse à l'asymétrie d'informations et le conflit d'intérêts, il a été également recommandé, pour les firmes, d'appliquer la communication financière pour gouverner ses relations avec tous les utilisateurs des informations financières et comptables. Nous pouvons donc avancer que les normes comptables internationales gèrent la production et la communication des informations financières et comptables dans les EF, dans le but de réduire l'asymétrie d'informations et les conflits d'intérêts entre les différentes parties prenantes.

Schéma n°01 : Impact de la normalisation comptable internationale sur le conflit d'intérêts.



Source : Travail personnel.

L'Algérie a suivi le courant de la normalisation internationale de la comptabilité en adoptant un système comptable et financier SCF, inspiré des normes *IAS/IAFRS*, par la publication de la loi 07-11 portant sur le Système Comptable et Financier (SCF). Cette loi comporte un cadre conceptuel permettant l'établissement des EF appropriés à la comparabilité et à la production des informations financières de qualité utiles à tous les utilisateurs des EF, chacun par rapport à ses besoins.

Au regard de l'objet de la recherche, nous centrons notre réflexion sur la qualité des informations financières et comptables communiquées dans les EF à travers si ces dernières sont manipulées ou non. De ce fait : *Les informations financières et comptables des entreprises Algériennes sont-elles fiables ?*

Dans le cadre de cette problématique, l'objectif est de savoir si les informations financières et comptables communiquées dans les états financiers reflètent vraiment l'image fidèle des entreprises Algériennes avec fiabilité et exactitude. En d'autres termes, l'objet de notre recherche est de détecter l'existence (ou non) de la manipulation comptable dans les EF des entreprises Algériennes.

Afin de trouver des réponses à notre problématique, nous avons décliné notre objet de recherches en trois (03) sous-questions :

- 1- *Les règles d'élaboration des états financiers sont-elles respectées par les entreprises algériennes ?*
- 2- *Existe-il une manipulation des résultats comptables au niveau des états financiers des entreprises Algériennes ?*
- 3- *Les résultats obtenus sont-ils significatifs pour l'ensemble des entreprises Algériennes ?*

Il y a lieu de noter que la préparation, la production et la communication des informations financières et comptables d'une entreprise est régie d'un ensemble de normes internationales et soumise à une réglementation (le SCF dans le cas Algérien) qui assure sa transparence et fiabilité, ou d'une manière générale sa qualité.

Les utilisateurs des informations financières et comptables peuvent s'assurer du respect des règles d'élaboration des EF par la certification de la régularité, la sincérité et la fiabilité des EF par les commissaires aux comptes (CAC) et la certification de l'administration fiscale après le dépôt des bilans chaque année.

L'existence de tous ces facteurs (les normes internationales, le SCF, les CAC et le contrôle d'Etat) confirme donc le respect des règles d'élaboration des états financiers.

***H₁** : Les états financiers sont élaborés conformément aux règles comptables.*

Le respect des règles de production des informations financières et comptables et d'élaboration des EF, n'élimine pas la possibilité de manipuler le résultat comptable. Cette possibilité est apparue à cause de la présence de certains choix comptables permis par les normes internationales (IAS/IFRS).

Dans notre travail nous allons se focaliser sur le résultat comptable comme paramètre de mesure de l'existence (ou non) d'une manipulation comptable. L'articulation de l'étude sur l'information du résultat comptable a été justifiée par son importance comme signal de prise de décisions pour les différentes parties prenantes.

Étant donné que l'hypothèse peut être envisagée comme une réponse anticipée à une question spécifique de recherche, et comme une réflexion préliminaire, nous pouvons dire que les managers (qualifiés comme rationnels) ne gèrent pas les résultats comptables et communiquent l'information avec fiabilité et exactitude en gouvernant les différents conflits d'intérêts entre les parties prenantes de l'entreprise.

***H₂** : Nous stipulons l'absence de la manipulation des résultats comptables.*

Sur la base de l'analyse empirique effectuée et le modèle statistique appliqué sur l'échantillon, nous examinons la possibilité de généraliser les résultats obtenus sur la population des entreprises Algériennes. D'une autre manière, nous nous posons la question sur la significativité des conclusions tirées de l'analyse empirique. Nous acceptons donc que l'hypothèse d'absence de manipulation des résultats comptables soit significative et peut être généralisée sur la population des entreprises Algériennes.

***H₃** : Nous supposons que les résultats obtenus sont significatifs pour l'ensemble des entreprises Algériennes.*

Une grande importance est accordée aux informations financières et comptables communiquées aux EF vue leur influence sur la prise de décision d'un côté, et la

communication financière de l'entreprise vis-à-vis son environnement d'un autre côté, d'où l'importance de notre sujet est apparue. De même, l'intérêt managérial de notre recherche est de contribuer à approfondir la compréhension de la qualité des informations financières et comptables diffusées spécialement en termes de présence ou d'absence de manipulation du résultat comptable. Cette étude nous est apparue une exigence de plus en plus primordiale pour la survie des entreprises. Assurer une information financière de qualité, est devenue un élément essentiel de la gouvernance des entreprises surtout après la crise de confiance et la découverte des scandales financiers qui ont brutalement révélé les défaillances des systèmes de production des états financiers et de surveillance dans les entreprises.

La qualité des informations financières et comptables est un indicateur qui ne peut être déterminé ou observé directement, car chaque utilisateur juge que l'information financière est de qualité selon ses besoins et préférences (Dechow et Dichev, 2002 ; Schipper et Vincent, 2003 ; Botosan, 2004 ; Daske et Gebhardt, 2006). Par conséquent, mesurer la qualité des informations financières et comptables diffusées a toujours constitué une problématique de recherche (Bostan, 2004).

Selon les études antérieures, deux approches de mesures de la qualité de des informations financières et comptables peuvent être distinguées : une approche directe et une approche indirecte (Beest et al, 2009).

La première stipule l'évaluation de la qualité des informations financières et comptables à travers le jugement de leurs utilisateurs (Schipper et Vincent, 2003). Certaines études ont mesuré le jugement porté sur la qualité des informations financières et comptables et leur utilité demeure une question subjective (Dechow et Dichev, 2002). La qualité, dans ce cas, peut être désignée par rapport au niveau de satisfaction des managers en matière des informations diffusées. D'autres recherches ont évalué l'utilité et la qualité par rapport au comportement des dirigeants après la communication des informations financières et comptables. Généralement, ces mesures sont basées sur l'opinion des utilisateurs des informations financières et comptables en matière de ses caractéristiques qualitatives cités par les normalisateurs internationaux.

La seconde consiste à l'évaluation indirecte de la qualité des informations financières et comptables. La qualité, selon cette approche, est basée sur des mesures quantitatives des différentes informations financières et comptables (Healy 1986 ; Jones 1991 ; Dechow et al 1995 ; Kothari et al 2005.....). Notre étude s'inscrit avec les recherches académiques de ce dernier groupe dont l'objectif est de révéler la qualité des informations financières et comptables communiquées dans les EF des entreprises algériennes à travers sa fiabilité ou non, en détectant l'existence de la manipulation comptable (Vidal, 2008).

Une fois que nous avons déterminé notre sujet de recherche et cerner son importance, nous devons réaliser notre objectif en respectant une approche analytique et une démarche méthodologique suivant un raisonnement déductif. Notre plan sera constitué de quatre (04) chapitre présenterons les contributions des études antérieures a expliqué la nécessité d'une information financière et comptable de qualité ainsi que sa mesure ; et notre essai d'évaluation de la qualité des informations financières et comptables communiquées dans les EF de notre échantillon sélectionné.

Introduction générale

Le premier chapitre exposera l'explication théorique du conflit d'intérêts, l'asymétrie d'informations, et le problème d'agence. Ensuite, une présentation de la normalisation comptable internationale et la communication financière, comme mécanisme de gouvernance, sera fournie.

Le deuxième chapitre sera consacré au cadre théorique des informations financières et comptables ainsi que leur qualité. Nous présenterons, au début, toutes les informations théoriques liées à l'explication de l'information financière et comptable selon la normalisation comptable internationale et selon la réglementation comptable algérienne. À la fin de ce chapitre, une revue de la littérature sur les études antérieures liées aux méthodes de mesures de la qualité des informations financières et comptables sera effectuée.

Dans le troisième chapitre, une présentation théorique concernant le modèle sélectionné, pour mesurer la qualité des informations financières et comptables, sera fournie. Cela nous permettra d'identifier les variables et émettre les hypothèses à tester dans notre recherche. De même, nous déterminerons dans ce chapitre notre positionnement épistémologique.

En fin, le dernier chapitre présentera et justifiera, tout d'abord, la constitution de l'échantillon choisi dans l'étude empirique. Nous appliquons, ensuite, les modèles statistiques utilisés dans le but d'évaluer la qualité des informations financières et comptables communiquées dans les EF en utilisant une méthode quantitative indirecte. L'application de cette méthode se fait en deux étapes complémentaires notamment la détection de la présence de la manipulation comptable à travers la gestion du résultat par la méthode des seuils, et la mesure de son ampleur par la méthode des *accruals*. À la fin, une analyse et une discussion des résultats obtenus seront fournies.

Schéma n°02 : Articulation générale de la thèse.

Introduction générale

Chapitre 01 : Vers la production d'une IFC de qualité.

Quels sont les facteurs qui ont conduit à exiger une IFC de qualité ?

Section 01 : Les justificatifs du besoin d'une IFC de qualité.

Section 02 : La normalisation internationale des IFC.

Section 03 : La communication financière comme mécanisme de gouvernance.

Chapitre 02 : La qualité des IFC: Analyse théorique.

Que signifie une IFC ? Comment elle doit être présentée ? Comment la qualité des IFC est expliquée et mesurée dans les études antérieures ?

Section 01 : Présentation théorique des IFC.

Section 02 : L'IFC dans le contexte Algérien.

Section 03 : La qualité des informations financières et comptables.

Chapitre 03 : Méthodologie et modèle de recherche.

Quels sont nos choix méthodologiques ? Comment peut-on les justifiés ?

Section 01 : Le modèle de gestion du résultat : Présentation théorique et études empiriques.

Section 02 : Hypothèses de recherche et définition des variables.

Section 03 : Épistémologie, design de recherche et choix méthodologique.

Chapitre 04 : Analyse empirique et interprétation des résultats.

Comment analyser et interpréter les résultats obtenus ? Quelles sont les conclusions tirées ?

Section 01 : Échantillon et développement de la méthodologie suivie.

Section 02 : Analyse de la gestion du résultat par les seuils.

Section 03 : Mesure de l'ampleur de la gestion du résultat.

**CHAPITRE 01 : VERS LA
PRODUCTION D'UNE
INFORMATION FINANCIÈRE ET
COMPTABLE DE QUALITÉ**

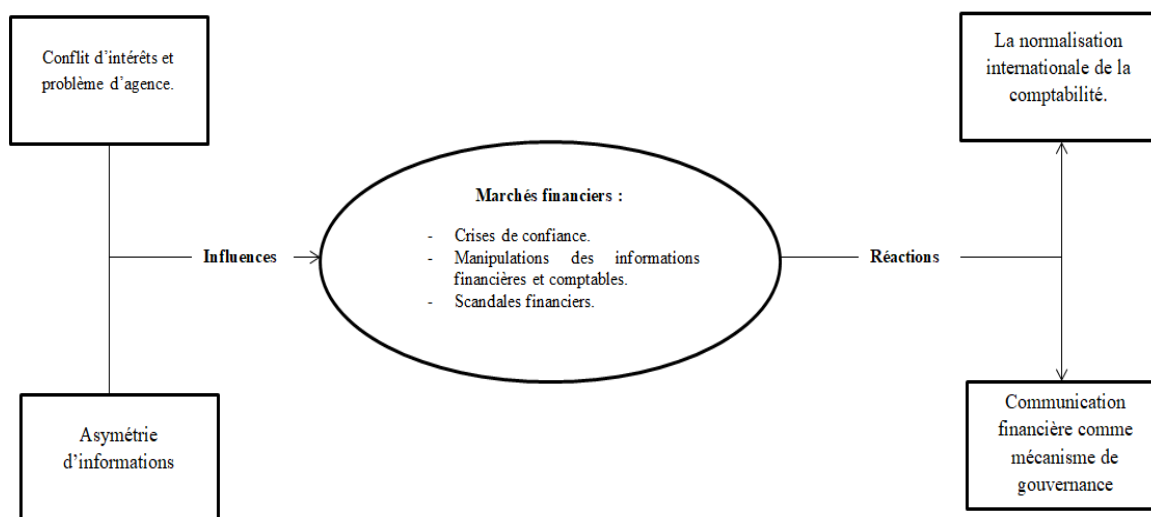
Chapitre 01 : Vers la production d'une IFC de qualité

Avec l'ouverture des marchés financiers à l'international, des conflits d'intérêts entre les parties prenantes sont apparus à cause de l'asymétrie d'informations entre les agents économiques. L'absence du comportement rationnel entre ces parties prenantes a engendré une crise de confiance due à la détection de plusieurs manipulations comptables ; et a remis en cause de la qualité des informations financières et comptables produites.

Des réponses et des réactions immédiates ont été introduites lors de la production et la communication des informations financières et comptables pour faire face à ces facteurs (conflit d'intérêts, asymétrie d'informations, manipulations comptables.....). Deux principales réactions ont été initiées à savoir la normalisation comptable internationale pour unifier la production des informations financières et comptables ; et la communication financière comme mécanisme de gouvernance d'entreprise qui a pour but la réduction de l'asymétrie d'informations et le conflit d'intérêts.

L'objectif de ce chapitre est d'expliquer les facteurs (section 01) qui ont justifié les besoins d'une normalisation comptable internationale (section 02), et de la communication financière comme mécanisme de gouvernance (section 03).

Schéma n°03 : Vers la production d'une IFC de qualité.



Source : Travail personnel.

Section 01 : Les justificatifs du besoin d'une IFC de qualité

Suite aux plusieurs scandales financiers, une crise de confiance s'est implantée dans les différentes relations dans les marchés financiers. Cette crise a été expliquée par l'asymétrie d'informations et le conflit d'intérêts entre les différentes parties prenantes selon la théorie d'agence.

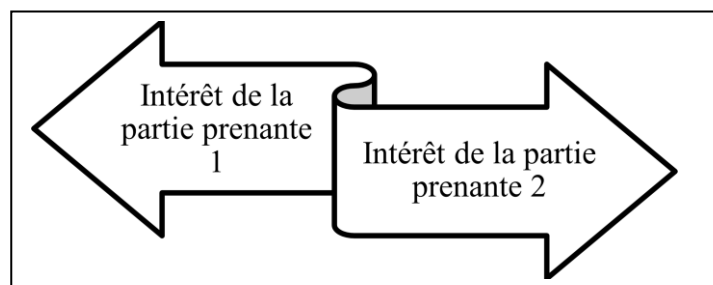
1- Conflit d'intérêts et asymétrie d'informations

Une crise de confiance a émergé dans l'environnement économique. Plusieurs agents économiques avec des objectifs divergents....

1-1. Problème du conflit d'intérêts

Les différents objectifs des différentes parties prenantes, posent le problème du conflit d'intérêts. Ce point présente les différentes définitions de ce concept.

Schéma n°04 : Concept du conflit d'intérêts.



Source : Travail personnel.

Le conflit d'intérêts peut être défini comme "une situation dans laquelle une certaine personne P (physique ou morale) se tient dans une certaine relation à une ou plusieurs décisions. Sur la vue standard, P a un conflit d'intérêt si, et seulement si :

- a- (P) est dans un rapport avec un autre (P) pour exercer un jugement en son nom ;
- b- (P) a l'intérêt (spécial) tendant à interférer avec le bon exercice du jugement dans cette relation" (Davis et Stark, 2001, p 8).

Dans le domaine d'analyse des risques, Mc Nunigal a déduit que le conflit d'intérêts est lié à l'existence d'un risque substantiel et injustifiable (T.L. Carson, 2004, p163). Latham a expliqué, dans son article « le conflit d'intérêts dans la pratique médicale », que " une personne a un conflit d'intérêts quand, en présence de certains devoirs pour poursuivre les intérêts des autres, elle est motivée par intérêt pour faire quelque chose contradictoire avec ce devoir" (Davis et Stark, 2001, p 283).

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

Dans le domaine des finances, le conflit d'intérêts est une "situation dans laquelle un intérêt personnel ou institutionnel interfère la capacité d'une personne ou d'un établissement d'agir dans l'intérêt d'une autre partie, quand la personne ou l'établissement a une obligation morale ou juridique d'agir dans l'intérêt de cette autre partie" (Boatright, 2000, p202).

D'une façon plus simple, nous pouvons déduire que le conflit d'intérêts reflète la présence d'une contradiction, ou une divergence, entre l'intérêt d'un agent économique avec l'intérêt d'un autre agent économique dans une relation contractuelle.

L'analyse de ces relations entre les différents agents économiques a fait l'objet de plusieurs études dans le cadre de la théorie d'agence.

1-2. Justificatifs de présence du conflit d'intérêts

Plusieurs arguments peuvent justifier la présence du conflit d'intérêts entre les agents économiques (Larmande, 2003, pp 11-14) :

- Le manque d'informations sur les compétences des dirigeants et leur capital humain. Les managers cherchent toujours à maximiser leur capital humain pour augmenter leur rémunération¹. Contrairement aux actionnaires qui visent la maximisation de leur capital financier.
- Le manager et l'actionnaire ont des différentes visions sur le risque. C'est pourquoi ils ne se mettent pas d'accord sur l'évaluation et la valorisation des projets.
- Les managers peuvent bénéficier aussi de certains avantages privés monétaires ou psychologiques² ; ou bien subir des coûts privés³ ; suite à certaines décisions.
- La divergence des objectifs des managers et des actionnaires en matière de rentabilité est une cause principale du conflit d'intérêts entre eux. Les managers ont l'objectif de réaliser un profit dès la première période d'un investissement contrairement aux actionnaires.
- Baker (1992,2002) a expliqué la maximisation d'une valeur engendre un écart avec cette dernière et son paramètre explicatif. Cet écart est un autre facteur du conflit d'intérêts.

Toutes ces sortes de conflit d'intérêts ont été dues à l'asymétrie informationnelle.

¹ Ce problème a été appelé par Holmstrom (1999) la préoccupation de carrière.

² Bénéficiaire de certains services de luxe ou bien utiliser le pouvoir de poste occupé.

³ Veiller au bon fonctionnement de toutes les tâches dans une entreprise en prenant en considération tous les détails.

1-3. Le problème d'asymétrie d'informations

En présence du conflit d'intérêts, chaque agent économique détient des informations à son niveau, mais partage seulement une partie des informations détenues, selon ses intérêts personnels. C'est l'asymétrie d'informations.

1-3.1. Apparition du concept « Asymétrie d'informations »

Plusieurs recherches académiques ont tenté d'expliquer le concept d'asymétrie d'informations ou bien l'information imparfaite. Ce concept a été introduit dans l'article de Akerlof (1970) "*The market for « lemons » : Quality uncertainty and the market mechanism*". Il a présenté la liaison entre la qualité et l'incertitude dans le marché des automobiles utilisées comme exemple de son modèle (voitures d'occasion). Les voitures offertes dans ce marché peuvent être de bonne ou de mauvaise qualité.

Dans un tel cas d'asymétrie d'informations, le prix ne reflète pas réellement la valeur des automobiles vendues. Akerlof a présenté les différents flux d'asymétrie d'informations, entre les propriétaires et les acheteurs potentiels, quand les vendeurs détiennent des informations privées sur leurs biens offerts. Cette asymétrie d'informations élimine et remet en cause l'hypothèse de l'information parfaite dans une concurrence pure et parfaite. La substitution entre des voitures de différents niveaux de qualité peut entraîner l'effondrement de la demande, car aucun indicateur de qualité n'existe pour permettre la distinction entre les bonnes et les mauvaises voitures d'occasion. La domination de ce phénomène s'appelle la sélection adverse.

La sélection adverse est " un mécanisme de marché qui conduit à un recul progressif des produits d'un niveau de qualité donné, au bénéfice des produits de niveau de moindre de qualité" (Boyabé, 1999, p169). Une autre forme d'asymétrie d'informations existe qui est appelée « aléa moral ». L'aléa moral a été défini dans le domaine des assurances par " la façon dont une relation d'assurance favorise le comportement d'une partie dans la relation qui augmente immoralement le risque pour les autres" (Ericson et al, 2000, p537).

Pour synthétiser, nous pouvons dire que l'asymétrie d'informations représente une situation où l'information n'est pas diffusée volontairement pour réaliser un intérêt personnel d'un agent économique au détriment de l'intérêt général de l'ensemble des agents économiques.

1-3.2. Les mécanismes de lutte contre l'asymétrie d'informations

Akerlof a cité dans son article que l'asymétrie d'informations entre les différentes parties du marché peut être réduite par des institutions intermédiaires du marché appelées *counteracting institutions* tels que les garanties, les marques et les systèmes de certification.... Pour freiner l'impact de la sélection adverse, Stiglitz (1975) a proposé le *screening* (filtrage). Dans le marché du travail, Stiglitz (1975) a estimé que l'employeur doit spécifier dans ses contrats des conditions qui créent la corrélation entre le rendement de l'employé et sa rémunération (plus productif avec moins de risque, plus de salaire).

L'article d'Akerlof en 1970, a constitué un élément d'inspiration pour d'autres chercheurs. Spence s'est basé dans son article *Job Market Signaling* sur les conclusions de l'article d'Akerlof. Spence (1973) a proposé des mécanismes de transmission de l'information entre les différents agents économiques afin de réduire l'asymétrie d'informations. Ces mécanismes sont appelés des signaux. Dans le but de réaliser son étude, Spence a choisi le marché d'emploi et du travail dans son modèle où l'investissement dans le capital humain se passe dans l'incertain ; comme les employeurs ne peuvent pas estimer la productivité des employés potentiels sans les embaucher. Surtout que les capacités du capital humain ne seront remarquées qu'après un certain temps. Pour embaucher des employés de qualité, l'existence de certains indicateurs dans le marché du travail est donc primordiale.

Spence a pris en considération que le niveau d'éducation est corrélé positivement avec le salaire parce que l'éducation est un indicateur ou un signal des capacités productives des travailleurs. Ces signaux réduisent le champ d'asymétrie d'informations mais avec un coût important qui est appelé le coût du signal. Ces coûts sont " les coûts totaux de changer un signal, y compris l'argent, le temps et les coûts physiques" (Auronen, 2003, p 11).

En 1976, Spence a regroupé les signaux en deux catégories à savoir les contrats contingents et les signaux coûteux dans son article *The Economics Informations, Informational Aspects Of Market Structure*. Les mécanismes du filtrage et du signal donnent la possibilité de déterminer les différents niveaux de capacités productives des agents économiques.

En 1975, Stiglitz a émis la loi de *Walras* du filtre d'informations qui explique comment les individus moins productifs n'ont pas d'intérêts à communiquer ou à divulguer leurs compétences. Ces derniers obtiennent les salaires les plus bas contrairement aux individus les

plus productifs qui divulguent leurs capacités productives et génèrent des salaires plus élevés. Cependant, Riley (1976) a critiqué ce processus de filtrage à cause de ses coûts importants.

Stiglitz (2002) a cherché à expliquer dans son papier « *Information and the change in economic paradigm* » l'origine de l'asymétrie d'informations contrairement aux recherches précédentes de son travail. Les premiers travaux sur l'économie de l'information ont cherché la manière dont les marchés peuvent surmonter les problèmes d'asymétrie de l'information. Son travail est riche en matière d'exemples explicatifs d'asymétrie d'informations et plus complexe que les exemples simples présentés par Akerlof (1970) ou Spence (1973)¹.

2- Scandales financiers et manipulation comptable

Dans cette partie, après l'exposition de certains scandales financiers à l'échelle internationale due à la manipulation comptable, nous présenterons les mécanismes de gouvernance pour freiner les pratiques de manipulation comptables.

2-1. Bref historique des plus grands scandales financiers

Le financement de l'économie mondiale, voire le marché des capitaux, est basé sur l'information financière et comptable des entreprises. Cette information est d'intérêt général et d'une importance primordiale. Or, plusieurs scandales financiers ont frappé l'économie mondiale suite à une manipulation comptable ou une évasion fiscale. Ce qui a remis en cause la crédibilité des informations financières et comptables ; et a créé une crise de confiance entre les différents agents économiques. La falsification des comptes et la manipulation comptable ont fait l'objet de plusieurs scandales financiers tels que : *Enron*, *Worldcom*, *Vivendi*.....Le tableau suivant fournit les dix (10) plus importantes faillites les aux États-Unis entre 2001 et 2002 :

¹ Voir article: *Information and the change in the paradigm in economics* de Joseph Stiglitz (2002).

Tableau n°01 : Les 10 plus importantes faillites aux États-Unis en 2001-2002.

Rang	Société	Montant des actifs en milliard de dollars
01	WorldCom	130,9
02	Enron	63,4
03	Global Crossing	25,5
04	Adelphia Communications	24,4
05	K. Mart	17,0
06	NTL	16,8
07	Finova	14,1
08	Reliance	12,6
09	Federal Mogul	10,2
10	Comidsco	8,8

Source : Turba, 2007, p 21.

Enron est une affaire connue à l'échelle internationale, à cause de la chute brutale de ce géant groupe Américain, qui a été considéré comme le moteur des marchés de l'énergie et de communication. Arthur Anderson, l'un des cabinets *Big Five*¹ d'audit du monde, a été le responsable des missions du commissariat aux comptes pour le corps d'*Enron*. Cet auditeur a manipulé les données comptables liées au prix d'électricité en Californie en utilisant des techniques comptables avec la complicité du cabinet d'*Anderson*. Inévitablement, une diminution terrible du chiffre d'affaires de son activité principale s'en suit et une chute brutale des actions du groupe. Une perte qui a dépassé 618 millions de dollar, et une baisse de 1,2 milliard de dollar de ses fonds propres ont été subi. Par conséquence, cette affaire a été le sujet d'actualité dans les médias pendant des mois.

Afin de réduire l'impact de cet effondrement, *Enron* s'est orienté vers de nouveaux partenariats pour absorber ses dettes, avec la collusion du cabinet d'*Anderson* qui a éliminé la rubrique de dettes de ses EF. De ce fait, la notoriété du groupe *Enron* et son auditeur s'est influencée et la crédibilité de l'information financière communiquée dans les EF a été remise en cause.

Un autre scandale financier a frappé les Etats Unis en 2002 : *WorldCom*. Cette entreprise, spécialisée dans la télécommunication, a possédé un réseau important et une grande notoriété, en étant le premier fournisseur commercial de services internet. Entre 2001 et 2002, *WorldCom* a provoqué une perte de confiance suite à la manipulation de ses comptes avec une

¹ Les plus grands groupes d'audit financier dans le monde : PricewaterhouseCoopers (PWC), KPMG, Ernst & Young(EY), Deloitte et Arthur Anderson.

fraude de neuf (9) milliards de dollars (Turba, 2007, p7). Cette compagnie a enregistré de nombreuses acquisitions entre 1994 et 1998. Ces grands investissements ont poussé les dirigeants à falsifier leurs comptes afin d'éviter la déclaration des pertes en 2001. L'écroulement de cette société est dû au gonflement des bénéfices par :

- La comptabilisation du bénéfice des contrats à long terme non encore reçu.
- La capitalisation des charges et dépenses.

Le *Business Week*¹ en 2002, a divulgué que la surévaluation est arrivée au seuil de neuf (9) milliards de dollars en falsifiant les revenus avec des astuces très simples. Effectivement, WorldCom a été soumis à une enquête effectuée par la commission de la *Securities And Exchange* (SEC)².

2-2. Généralités sur la manipulation comptable

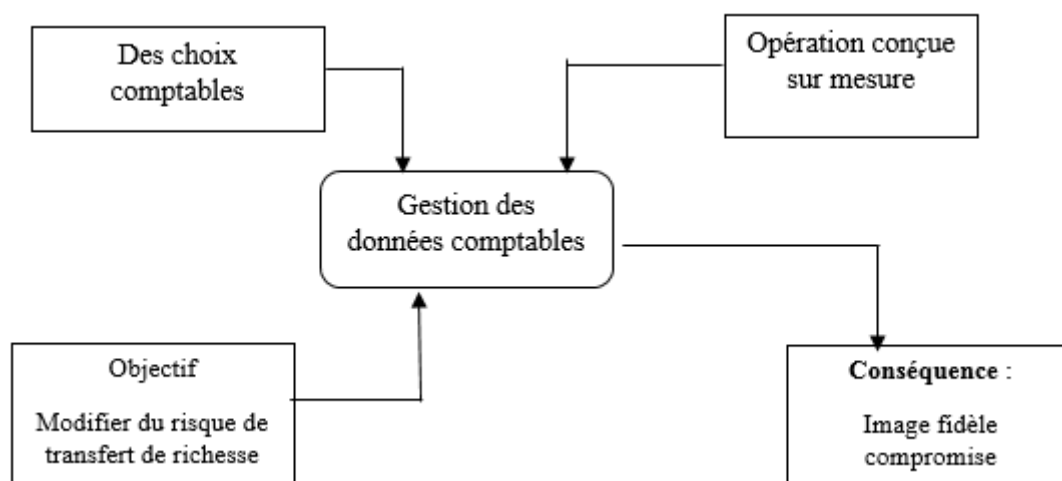
La manipulation comptable est un concept qui est apparu depuis des années et plusieurs chercheurs ont tenté de l'expliquer (Paré et Denerens, 2011, pp 2-3), mais chacun lui a donné une dénomination. Copeland (1968) a décrit la manipulation comptable comme la capacité de varier volontairement le résultat à la baisse ou à la hausse. Quand la manipulation touche l'ensemble des informations financières et comptables des EF, on peut l'appeler comme le lissage (Black et al, 1998). De son côté, Colasse (1995) a défini la manipulation comptable comme des pratiques comptables qui vise à falsifier la situation financière réelle de l'entreprise. De même, la manipulation comptable prend la définition de la gestion du résultat. C'est une intervention dans le processus de production de l'information financière dont l'objectif est d'obtenir un certain gain privé (Schipper, 1989). En sus, Patel et Zeckhauser ont décrit la gestion du résultat telle qu'une " utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes" (Degeorge et al, 1999, p2).

D'une autre part, la manipulation comptable a été décrite comme une gestion des données comptables. Cette dernière est "l'exploitation de la discrétion laissée aux dirigeants en matière de choix comptables ou de structuration des opérations, dans le but de générer une modification du risque de transfert de richesse associé à l'entreprise, tel que ce risque est perçu en pratique par le marché"(Stolowy et Breton, 2003, p130). Cette définition a été modélisée d'une façon simple par les mêmes auteurs dans la figure suivant:

¹ Magasine Américain spécialisé dans le domaine économique créé en 1929.

² Commission de régularisation des marchés financiers aux Etats unis et la protection des investisseurs.

Schéma n°05 : Définition de la gestion des données comptables.



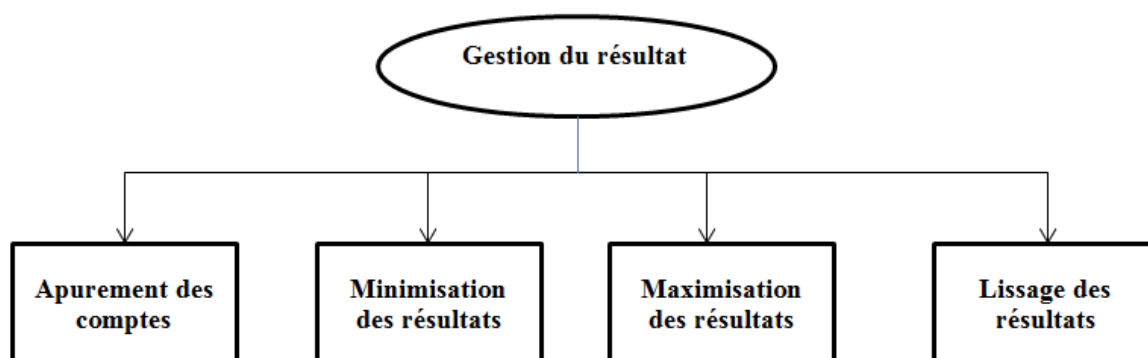
Source : Stolowy et Breton, 2003, p131.

La manipulation comptable peut être aussi appelée « comptabilité créative ». Il s'agit d'un "ensemble de procédés visant à modifier le niveau de résultat, dans un souci d'optimisation ou de minimisation, ou la présentation des états financiers, sans que ces objectifs s'excluent mutuellement" (Stolowy, 2000, p160). Pour effectuer une gestion du résultat, les dirigeants entreprennent plusieurs actions qui peuvent être regroupées en deux (02) axes (Jeanjean, 2002) :

- 1^{er} axe : effectuer des ajustements comptables sur le mode d'amortissement et d'approvisionnement, décaler les charges et les dépenses pour les années futures afin d'influencer les cashs flows.
- 2^{ème} axe : utiliser les choix comptables pour gérer le résultat (Schipper 1989).

Nous pouvons distinguer quatre (04) formes de la gestion du résultat (Scott, 1997), tel qu'il est présenté dans le schéma suivant :

Schéma n°06 : Les quatre formes de la gestion du résultat.



Source : Travail personnel.

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

La première forme consiste à intégrer des montants de pertes énormes qui n'ont aucune relation avec les résultats économiques de l'entreprise. Il s'agit de l'apurement des comptes. La possibilité d'effectuer une telle gestion du résultat se présente dans les situations de changement organisationnel. La minimisation du résultat est une autre forme de gestion du résultat dont l'objectif est de diffuser des résultats faibles par rapport aux résultats économiques de l'entreprise.

De même, dans le but d'échapper à certaines conditions dans les contrats d'endettement, les managers augmentent le résultat diffusé, c'est la maximisation du résultat. La dernière forme de gestion du résultat selon Scott (1997) est le lissage du résultat. Son principe consiste à choisir un rythme ou bien une cadence d'évolution du résultat communiqué en réduisant la variance de cette dernière.

2-3. Gouvernance de la manipulation des données comptables

Après les scandales financiers entre 2001 et 2002 dus aux conflits d'intérêts, plusieurs actions correctives ont été prises. Une nouvelle loi a été promulguée en 2002 afin de restituer la fiabilité et la crédibilité des informations financières et comptables : la loi *Sarbanes Oxly Acts* (SOX). L'objectif de cette loi est de sanctionner les entreprises qui manipulent leurs données comptables en imposant le critère d'indépendance entre l'auditeur externe légal et les entreprises auditées. Ce critère a été renforcé et soutenu par la LSF de 2003. De son côté, la commission du *SEC*, s'est engagée à la surveillance des analystes boursiers.

Les auditeurs, eux-mêmes, peuvent jouer un rôle primordial en entreprenant des actions correctives dans leur plan de mission d'audit afin de déceler la fraude. Certains chercheurs ont proposé que les managers doivent posséder un certain pourcentage des actions dans le but de lutter contre la gestion du résultat. De même, Beneish (1997) stipule qu'un nombre réduit des actionnaires dans une entreprise minimise la possibilité de la gestion du résultat en facilitant la tâche du contrôle. En sus, la présence d'un membre externe dans le conseil d'administration d'une entreprise augmente le degré de crédibilité de l'information financière (Holthausen et Larcker 1993).

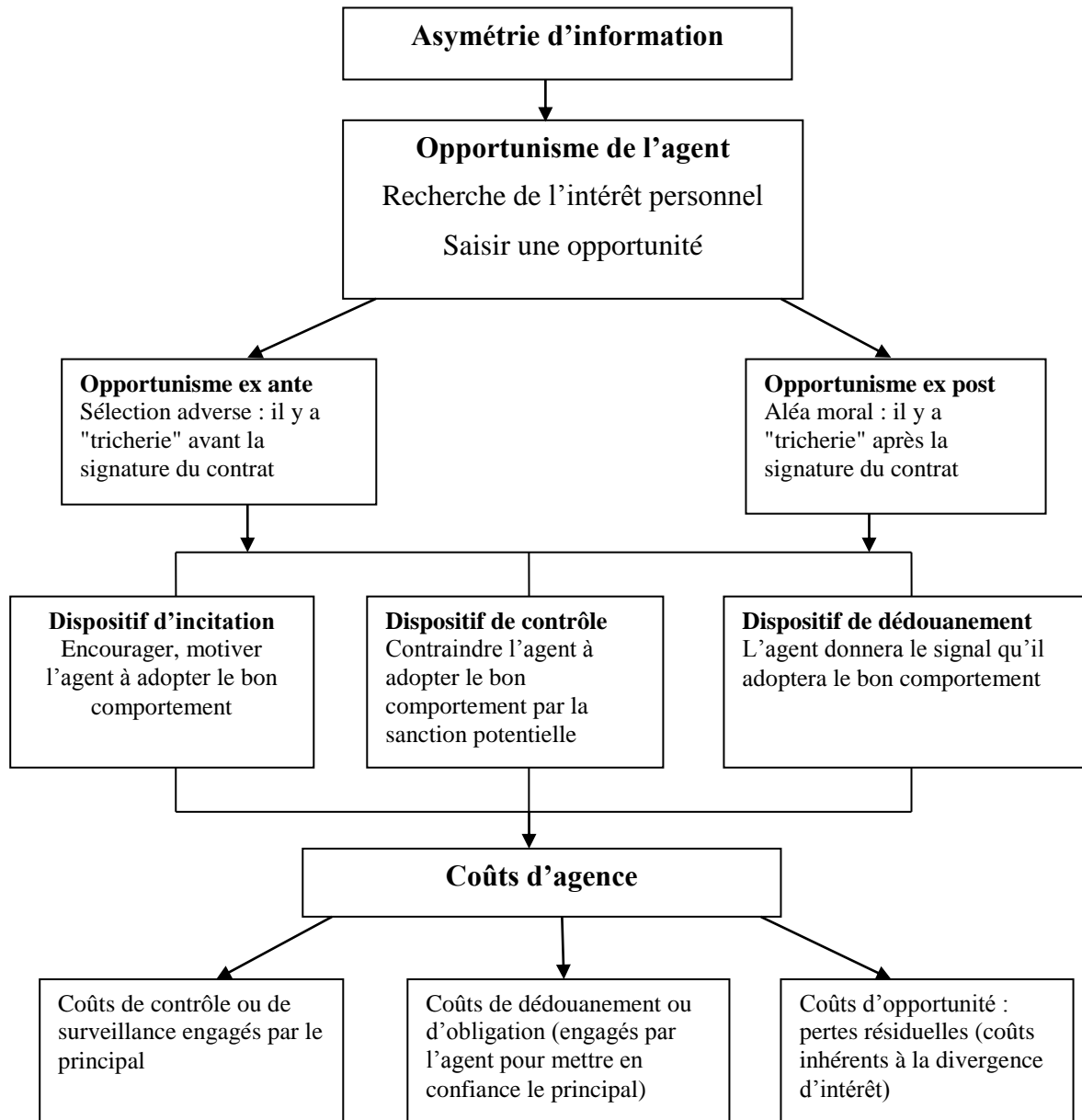
Néanmoins, l'effet de ces lois et mécanismes reste faible par rapport aux effets de la mondialisation (Turba, 2007). Les sociétés ont opté pour l'évasion fiscale et le gonflement de leurs résultats par le biais des paradis fiscaux où les entreprises installent leurs sièges sociaux, mais les activités réelles s'exercent ailleurs. En plus, la facilité des opérations de banque à

banque, accordée par la chambre de compensation internationale, a participé à l'échec des mécanismes du contrôle en effaçant la traçabilité des transactions financières internationales.

3- L'apport de la théorie d'agence

La nécessité de gouvernance de l'asymétrie d'informations et le conflit d'intérêts a donné naissance à la théorie d'agence.

Schéma n°07 : Logique de la théorie d'agence.



Source : Khaldi, 2014, p 66.

3-1. Fondement de la théorie d'agence

La théorie d'agence, inspirée de l'école néo-classique, a été officialisée par des recherches économiques et académiques au début des années soixante-dix (Ross, 1973 ; Jensen et Meckling, 1976). Son importance est perçue par ses contributions dans la théorie de l'organisation et les travaux empiriques existants. Cette théorie a été définie comme "un contrat pour lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche qui implique la délégation d'un certain pouvoir de décision" (Jensen et Meckling, 1976, p308). L'objectif de la théorie d'agence est de trouver des solutions à deux problèmes essentiels (Eisenhardt 1983) :

- La progression des problèmes d'agence dans des situations du conflit d'intérêts entre les agents surtout avec le coût important de prise de contrôle.
- Le problème de partage de risque entre les agents économiques.

La théorie d'agence a proposé de gouverner les relations de différentes parties par le mécanisme de partage de risque. "La théorie d'agence a élargi cette littérature de partage des risques pour inclure le problème d'agence prétendu qui arrive en coopérant des parties à des objectifs différents et la division du travail" (Eisenhardt, 1989, p 58).

Tableau n°02 : Un aperçu sur la théorie d'agence.

L'idée principale	La relation agent-principal doit refléter une organisation efficace des informations et des coûts liés au risque.
Unité d'analyse	Le contrat entre le principal et l'agent.
Les hypothèses humaines	<ul style="list-style-type: none">- Intérêt personnel- Rationalité limitée- L'aversion au risqué
Les hypothèses organisationnelles	<ul style="list-style-type: none">- Conflit d'intérêts entre les agents économiques.- Asymétrie d'informations entre les différentes parties prenantes.
Les hypothèses informationnelles	L'information comme un produit à acheter.
Problèmes contractuelles	<ul style="list-style-type: none">- Aléa moral et sélection adverse.- Partage de risqué.
Problèmes du domaine	Des relations dans lesquelles le principal et l'agent ont des objectifs différents et des préférences à risque différents.

Source: Eisenhardt, 1989, p 59.

Les différents agents économiques sont supposés rationnels et chaque agent cherche à maximiser son profit. La relation contractuelle conduit aux conflits d'intérêts. Le risque qu'un manager s'éloigne de l'objectif de l'actionnaire, déterminé dans leur contrat sous prétexte du

conflit d'intérêts, est appelé aléa moral (risque moral). L'aléa moral peut exister entre les différentes parties prenantes (actionnaire-manager, prêteur-entreprise, actionnaire majoritaire-actionnaire minoritaire).

Pour réduire l'aléa moral, des mécanismes de gouvernance d'entreprise doivent être appliqués. Le système de rémunération des managers doit les inciter à rendre leurs intérêts compatibles avec ceux des actionnaires. De plus, le conseil d'administration doit surveiller tous les décisions stratégiques prises par les managers. L'audit des comptes de l'entreprise est un autre mécanisme de gouvernance d'entreprise qui constitue un moyen de garantie de la crédibilité des informations financières et comptables produites pour les actionnaires. Ces mécanismes de gouvernance sont des outils du contrôle et de surveillance, utilisés par les actionnaires pour inciter les managers à aligner leurs intérêts avec ceux des actionnaires.

Ces outils de surveillance et de contrôle engendrent des coûts, appelés les coûts d'agence. Les coûts d'agence sont des coûts supportés pour la mise en application du système et des outils de surveillance et du contrôle qui limitent les effets du problème du conflit d'intérêts (Rouleau, 2007, p100). Dans leur article de 1976, Jensen et Meckling ont identifié les coûts d'agence en trois catégories :

- Les dépenses de surveillance et d'incitation qui englobe les coûts de motivation (système de rémunération) et de contrôle (système d'audit) des agents.
- Les coûts d'obligation qui représentent un moyen de garantie, pour le principal, du contrôle les réactions des agents.
- Les coûts entraînés pas la perte résiduelle dans le cas où il existe des écarts entre l'objectifs du principal et les réalisations des agents.

3-2. Les courants de la théorie d'agence

La théorie d'agence a été élargie en deux courants : positif et normatif (Jensen, 1983).

3-2.1. La Théorie Positive d'Agence (TPA)

La TPA a été fondée par les pionniers de la théorie d'agence (Jensen et Meckling, 1976 ; Jensen, 1983 ; Fama et Jensen, 1983). Ce courant se distingue par son aspect empirique et simple par rapport à la théorie principal-agent. Cette théorie est considérée comme "une théorie de la coordination et du contrôle appliquée à la gestion des organisations et centrée sur les dirigeants" (Charreaux, Jensen, 2008, p 228). La TPA s'articule sur le contrôle des décisions et la gouvernance de l'entreprise et la relation d'agence entre l'actionnaire et le

manager. Ce courant est fondé sur quatre (04) blocs constitutifs (Charreaux, Jensen, 2008, pp 230-238) :

- Le modèle du comportement humain.
- Les coûts du transfert de la connaissance.
- Les coûts d'agence.
- L'aliénabilité et les règles du jeu organisationnelles.

D'une façon synthétique, la TPA inclut la recherche de la tradition économique avec le comportement organisationnel des différents agents économiques.

3-2.2.La théorie principal-agent

La théorie principal-agent a une grande importance en raison de sa valeur ajoutée et son influence sur la théorie des organisations. Ce courant se distingue par son aspect mathématique, formel et logique. Son centre d'intérêt ne se limite pas par la relation d'agence entre l'actionnaire et le manager. Cette théorie analyse tous les types de relations d'agence : employeur-employé, offreur-demandeur.... Selon ce courant, les problèmes d'agence augmentent lorsque :

- Les intérêts du principal et de l'agent sont différents.
- Le principal ne peut s'assurer du bon comportement de l'agent.

La théorie principal-agent est complémentaire avec la TPA d'une manière que l'objectif de cette dernière est de déterminer les différentes possibilités de contrats qui peuvent associer un principal et un agent ; et l'objectif de la théorie principal-agent est de préciser le contrat optimal entre eux.

3-3.Critiques de la théorie d'agence

Plusieurs auteurs ont critiqué la théorie d'agence (Bowles et Gintis, 1993). Tout d'abord, la firme est définie par la TPA comme "un nœud de contrats écrits et non écrits entre les détenteurs des facteurs de productions et les clients" (Jensen et Meckling, 1976, p311). Néanmoins, la même théorie réduit la valeur de la firme en la considérant au tant qu'un ensemble de relations entre les individus.

En plus, la théorie d'agence élimine toute idée de pouvoir entre les individus. Les divergences entre les objectifs des agents économiques n'aboutissent pas une à domination du pouvoir (A. Le Manh-Bena, 2009, p31). De même, un système de rémunération incitatif pour les dirigeants, n'exclue pas leurs conflits d'intérêts avec les autres parties prenantes (F. Larmande, 2003, p14). En sus, l'entreprise est considérée comme une forme organisationnelle

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

qui vise la minimisation des coûts d'agence. Cependant, cette dernière est difficile à réaliser, à cause des coûts supportés pour obtenir l'information, ou bien à cause de l'asymétrie d'informations entre les différentes parties prenantes.

Nonobstant ces limites dans la théorie d'agence, personne ne pourra nier son importance dans les recherches académiques au tant que cadre d'analyse et sa contribution dans la gouvernance des relations d'agence. Cette théorie est couramment proposée comme cadre d'analyse théorique pour l'étude des questions liées à la normalisation de la production des informations financières et comptables ainsi que leur utilisation.

Section 02 : La normalisation internationale des IFC

Plusieurs professionnels et analystes ont tenté de faire face aux différents problèmes et divergences en matière de production des informations financières et comptables à l'échelle internationale et, chercher comment satisfaire les besoins des différents parties prenantes et utilisateurs des EF. La réponse a été immédiatement traduite par la normalisation comptable internationale.

1- D'une harmonisation comptable internationale à une normalisation comptable internationale

Un besoin immense a été constaté pour comparer les informations financières et comptables au-delà des frontières des différents pays. "La comparabilité des informations financières et comptable est apparue comme une condition nécessaire à une meilleure allocation des ressources à l'échelle mondiale et à une réduction des coûts de transaction" (Hoarau, 1995, p87). Cependant, les insuffisances de l'harmonisation comptable ont conduit à l'émergence de la normalisation comptable.

1-1. Insuffisance de l'harmonisation

Plusieurs définitions ont été fournies pour l'harmonisation comptable internationale. D'un côté, l'harmonisation comptable internationale est considérée comme un "processus politique visant à réduire les différences de pratiques comptables à travers le monde afin d'accroître leur comptabilité et leur comparabilité" (Hoarau, 1995, p76). D'une autre part, Colasse se contrariait avec Hoarau sur la nature du processus d'harmonisation. Il s'agit d'un " processus institutionnel ayant pour objet de mettre en convergence les normes et les pratiques comptables nationales et par conséquent de faciliter la comparaison des états comptables produits par des entreprises de pays différents" (Colasse, 2000, p757). L'objectif de

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

l'harmonisation comptable est la création d'une cohérence et une homogénéité dans les pratiques comptables.

En Europe, l'initiative du projet d'harmonisation comptable a été initiée par un organisme étatique dénommé la Communauté Économique Européenne (CEE), qui a opté à l'harmonisation comptable en promulguant des directives la 4^{ème}, 7^{ème} et 8^{ème} directives (Fernandez et Pierrot, 2012, p3), à savoir :

- La 4^{ème} directive en 1978 qui a unifié la manière de présentation des comptes annuels des sociétés.
- La 7^{ème} directive en 1983 liée à la présentation des comptes consolidés.
- La 8^{ème} directive en 1984 qui a déterminé l'exigence de l'agrément des auditeurs légaux des comptes annuels.

Une directive est "une décision de droit communautaire. Elle impose aux états membres une finalité à atteindre, tout en laissant le choix des moyens d'y parvenir" (Mhedhbi, 2010, p33). L'adoption du processus d'harmonisation comptable internationale permettait la diminution des coûts de mise en place et application des systèmes comptables dans les pays. De plus, Belkaoui (2002) a expliqué que les normes comptables en phase d'harmonisation ont assuré un minimum de comparabilité des EF dans un environnement qui a connu une mobilité de flux importants d'investissement.

Néanmoins, ce processus d'harmonisation ne résolvait pas les problèmes comptables survenus dans les sociétés à cause de l'évolution croissante des opérations du monde économique et le développement des marchés financiers. Hoarau (1995) a mis l'accent sur le fait que l'harmonisation comptable n'a pas pris en considération ni les différences liées aux objectifs de préparation des EF, ni la spécificité des pays en voie de développement¹. De ce fait, la nécessité de passer à une normalisation comptable internationale est apparue.

La normalisation comptable a été défini par Milot (1997) comme la mise en place d'un langage commun afin de faciliter la communication entre les différents acteurs de la vie économique qui, à un titre ou à un autre, s'intéresse à la comptabilité. Autrement dit, " La normalisation a pour objet d'établir des règles communes dans le double but d'uniformiser et de rationaliser la présentation des informations comptables susceptibles de satisfaire les besoins présumés de multiples utilisateurs" (Hoarau, 2003, p33).

¹ La spécificité en matière des facteurs environnementaux : économie, culture, politique.....

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

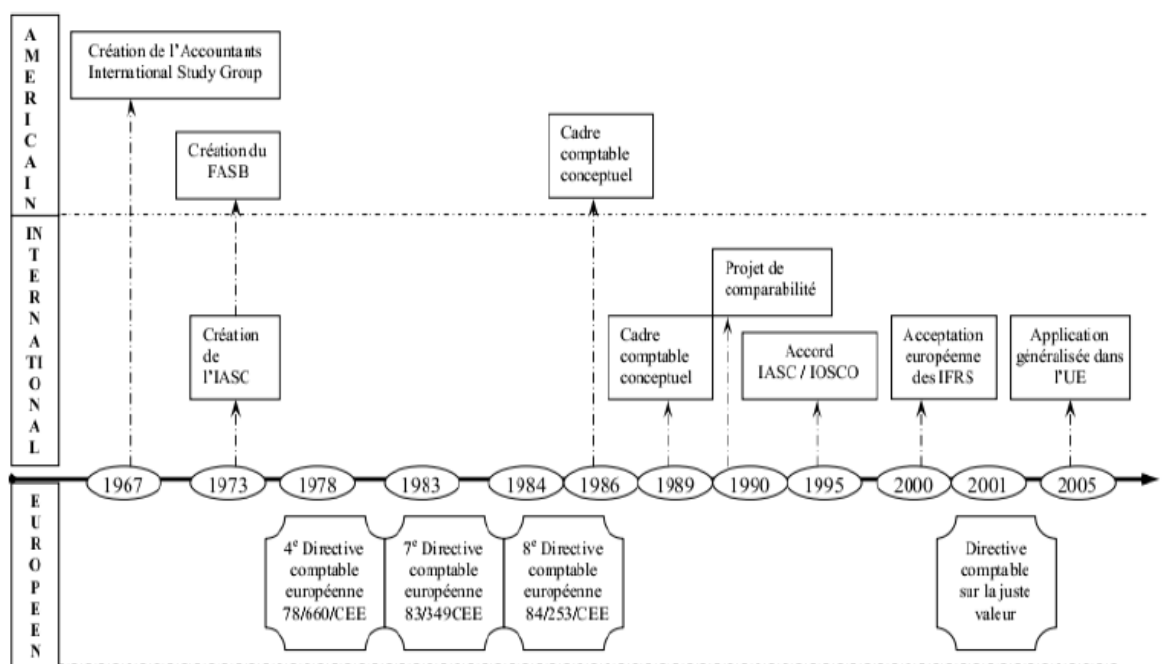
Nonobstant les limites de l'harmonisation comptable, elle a constitué la base de la normalisation comptable. La différence entre eux est au niveau de l'objectif de chacun d'eux (Colasse, 2000). L'objectif de l'harmonisation est la réalisation d'une cohérence entre les différentes pratiques comptables diversifiées. Cependant, la normalisation vise l'application des normes unifiées et identiques. Une autre différence existe aussi. "Il est généralement reconnu que la normalisation est supposée conduire à une uniformité globale, alors que l'harmonisation renvoie à un processus d'augmentation de la comparabilité et l'évitement de la diversité" (Garrido et al, 2002, p3).

1-2. La normalisation comptable internationale

L'échec du processus de l'harmonisation comptable a été le déclencheur de la normalisation comptable internationale. Ce besoin de normalisation a été concrétisé, en réalité, par la création des organismes internationaux de normalisation, à savoir l'*IASB* et le *FASB*. Chacun d'eux a élaboré un ensemble de normes, qui sont respectivement les *IAS/IFRS* et les *US/GAAP*. Les normes comptables sont "l'ensemble des règles à appliquer par les organisations, principalement les entreprises, dans la préparation et la présentation des EF ainsi que dans la tenue de leur comptabilité" (Hoarau, 2003, p33).

Le *FASB* et l'*IASB* ont comme objectif la convergence des normes comptables dans l'intérêt des producteurs et des utilisateurs des informations financières et comptables.

Schéma n°08 : Dates clés du processus de normalisation.



Source : Barbu, 2004, p 7.

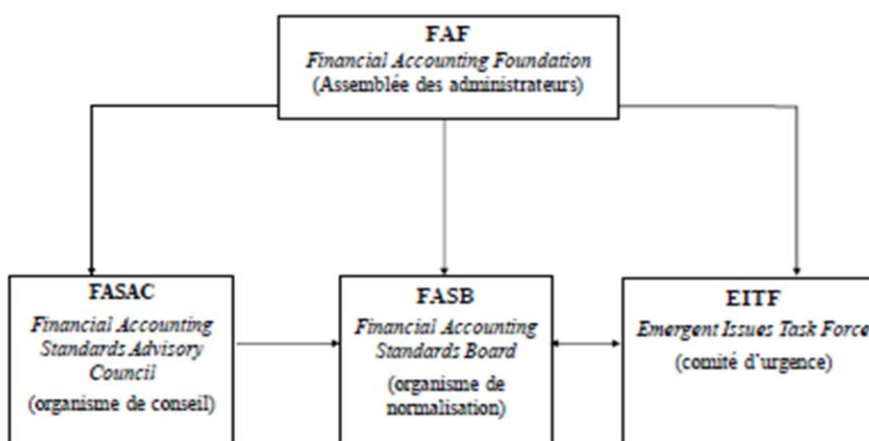
Dans ce qui suit, une explication des éléments importants de ce schéma.

1-2.1. La normalisation comptable internationale dans le contexte Américain

L'année 1973 a été marquée par la création de l'organisme de normalisation comptable *Financial Accounting Standards Board (FASB)* aux États-Unis, un organisme privé indépendant. Mais le *FASB* n'était pas le premier normalisateur américain. Le premier normalisateur avant le *FASB* était l'*AICPA (American Institute of Certified Public Accountants)*. Depuis 1938, les pratiques comptables aux USA ont été normalisées par le *Comittee On Accounting Procedures (CAP)* et l'*Accounting Principles Board (APB)* après 1958. Mais les limites connues de l'harmonisation ont déclenché la nécessité de la mise en place d'une normalisation. Afin de réaliser les travaux de normalisation, le *FASB* a été créé et a été considéré comme source officielle de normalisation par la *SEC (Securities & Exchange Commission)*, régulateur de la bourse aux États-Unis.

Le *FASB* a été soutenu par *FAF (Financial Accounting Founadation)* et *FASAC (Financial Accounting Standards Advisory Council)* sachant que la *FAF* a été chargé par la nomination des membres du *FASB* et le *FASAC* a été chargé par l'orientation et le conseil tel qu'il est expliqué dans le schéma en dessous (Chantiri-Chaudemanche, 2009, p1110). Le financement du *FASB* a été la responsabilité du *FAF*, mais après les réformes de la loi *SOX*, les sociétés cotées en bourse payaient une taxe destinée au financement du *SEC*.

Schéma n°09 : Le dispositif de normalisation Américain (depuis 1973).



Source : Chantiri Chaudemanche, 2009, p 1118.

L'objectif du *FASB* est l'élaboration des normes comptables, qui permettait la production et la publication des informations financières et comptables transparentes et utiles à la prise de

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

décision. Le tableau suivant résume les dates marquantes de la normalisation comptable internationale dans le contexte Américain :

Tableau n°03 : Synthèse historique de la normalisation comptable internationale aux États Unis.

Date ou période	Évènements essentiels
Entre 1939 et 1958	Élaboration des normes par le <i>CAP</i> l'émanation de l' <i>AICPA</i> .
Entre 1958 et 1973	Élaboration des normes par l' <i>APB</i> .
1973	Création du <i>FASB</i> et publication de la première norme.
1978	Émission du premier cadre conceptuel du <i>FASB</i> .
1980	<ul style="list-style-type: none">- Émission d'une version révisée du premier cadre conceptuel- Détermination des caractéristiques qualitatives de l'information financière et comptable.
1984	<ul style="list-style-type: none">- Création du <i>GASB</i> (organisme de normalisation du secteur publique) par le <i>FAF</i> qui a remplacé le conseil national de la comptabilité gouvernemental.- Création du <i>GASAC</i> et de l'<i>EITF</i>.
Entre 1987 et 1997	Projet de convergence entre <i>FASB</i> et <i>IASB</i> pour la publication des premières normes en partenariat.
1989	La publication d'une revue périodique en commun entre <i>FASB/GASB</i> .
2002	<ul style="list-style-type: none">- La reconnaissance du <i>FASB</i> par la <i>SEC</i> au tant qu'organisme de normalisation comptable du secteur privé après la promulgation de la loi <i>SOX</i>.- Emission d'un projet de convergence des normes comptable MoU (<i>Memorandum of Understanding</i>) entre le <i>FASB</i> et l'<i>IASB</i>.
Entre 2003 et 2007	Le <i>FASB</i> a créé : <ul style="list-style-type: none">- <i>User Advisory Council (UAC)</i>.- <i>Investor Task Force (ITF)</i>.- <i>Investors Technical Advisory (ITA)</i>.
2008	La publication d'un cadre conceptuel commun entre le <i>FASB</i> et l' <i>IASB</i> .

Source : Travail personnel.

1-2.2. La normalisation comptable internationale dans le contexte européen

Un autre comité de normalisation privé indépendant appelé l'*IASC (International Accounting Standards Committee)* fondé en 1973 par des organisations comptables privés. Ce normalisateur a été fondé par *Henry Benson* associé du bureau de *Coopers & Lybrand* à Londres. Ce bureau a été composé d'un ensemble de professionnels et des experts comptables de différents pays dont l'objectif est la réduction des divergences des pratiques comptables en élaborant des normes comptables internationales de qualité liées à la présentation des EF. Colasse (2000) a signalé que l'année 1980 a été marquante pour l'*IASC*. Avant cette année, l'*IASC* a publié une trentaine de normes des pratiques comptables, mais qui ont connu un

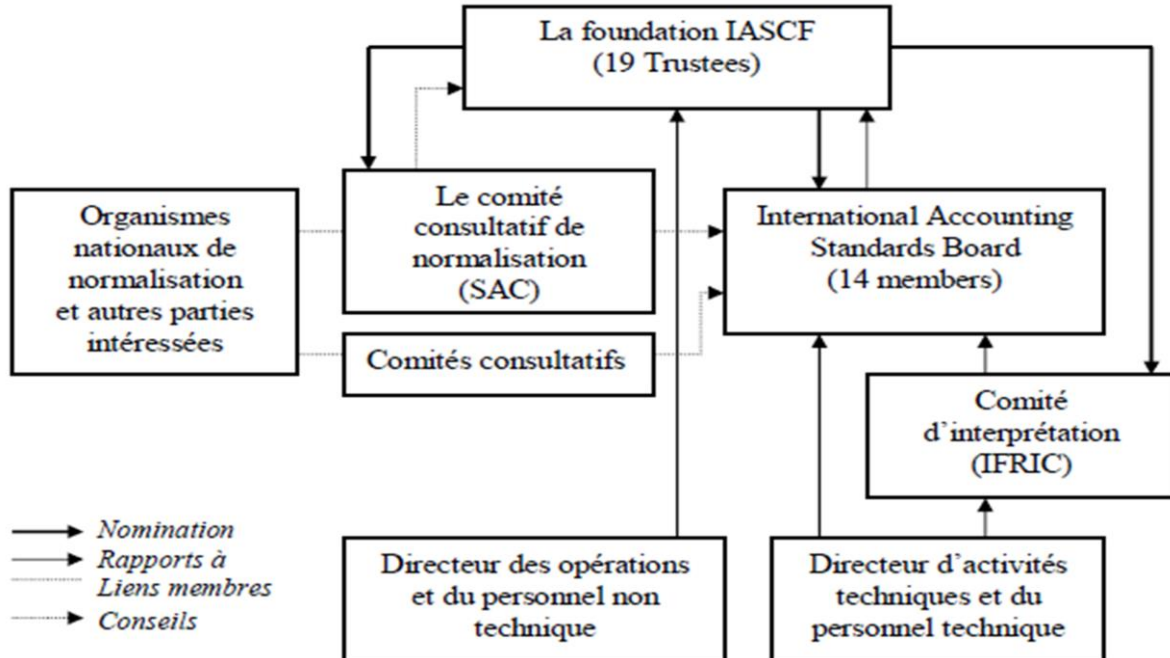
Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

échec à cause de la lenteur d'élaboration des normes et l'impossibilité de comparabilité des EF. Donc afin d'améliorer le processus d'élaboration des normes et la possibilité de comparabilité des EF, l'IASC s'est envisagé à la mise en application de nouvelles normes et la révision des anciennes normes.

Les normes comptables produites par l'IASC sont appelées *IAS (International Accounting Standards)*, et après 2001 les *IFRS (International Financial Reporting Standards)*. Ces derniers sont interprétés par les *SIC (Standing Interpretation Committee)*. Après les scandales financiers de 2001, plusieurs réformes ont été entreprises. Ces réformes ont touché même l'IASC qui est devenu l'*IASB*. Ce normalisateur englobe quatre (04) entités : conseil de surveillance « trustees », comité exécutif, comité permanent d'interprétation et le comité consultatif de normalisation (Colasse, 2001). Ce normalisateur élaborait ses normes selon la procédure de « *due process* ». Cette procédure augmente le niveau de transparence des normes.

Le schéma suivant explique le fonctionnement de la structure de l'*IASB* :

Schéma n°10 : Fonctionnement de la structure de l'*IASB*.



Source : Colasse, 2005.

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

L'*IASCF* (*International Accounting Standards Committee Foundation*) est un organisme à but non lucratif, créé en Février 2001, après les réformes de l'*IASB* en *IASB*. Les membres de l'*IASCF* sont appelés les *trustees*. Cet organisme est chargé d'assurer la direction de l'*IASB*.

Le *SAC* est une autre institution chapotée par l'*IASCF* dont sa mission est :

- Assurer une assistance et un conseil à l'*IASB*.
- Associer au processus de normalisation.

L'*IFRIC* (ex *SIC*), après les restructurations de 2002, est un autre comité privé indépendant. Son principal objectif est l'interprétation des normes et l'émission des traitements ou des explications pour les questions non traitées par l'*IFRS*.

Le rôle de l'*IASB* à l'échelle internationale est la production des normes comptables *IAS/IFRS*, qui ont pour objectif la normalisation de la production de l'information financière. Les normes *IAS/IFRS* s'appliquaient aux sociétés cotées dans l'Union Européen (UE) depuis janvier 2005. Par la suite, de nombreux pays ont décidé aussi d'adopter les normes de l'*IASB*.

1-3. Émission du cadre conceptuel

Par rapport au normalisateur Américain *FASB*, l'*IASB* n'a pas émis son cadre conceptuel qu'en 1989 qui est semblable à celui du *FASB* et le même cadre conceptuel était repris en 2001. Mais les deux normalisateurs internationaux ont appréhendé qu'il faille émettre un cadre conceptuel commun et cela s'est réalisé en 2008 avec autre version révisée est publiée en 2010.

Le premier cadre conceptuel a été émis par le *FASB* en 1978. Le cadre conceptuel est "un système cohérent d'objectifs et de principes fondamentaux liés entre eux, susceptibles de conduire à des normes solides et d'indiquer la nature, le rôle et les limites de la comptabilité financière et des EF" (*FASB*, 1978). L'*IASB* précise dans son cadre conceptuel de 2010 que celui-ci "définit les concepts qui sont à la base de la préparation et de la présentation des EF". D'une façon plus simple, c'est un guide qui définit les concepts clés de préparation et de présentation des informations financières et comptables diffusées dans les EF.

Le cadre conceptuel a pour objet la définition des différents objectifs et caractéristiques de des informations financières et comptables. Néanmoins, ce cadre n'a pas acquis la qualité d'une réglementation comme il n'a pas été reconnu par la CE.

Le cadre conceptuel constitue un soutien à l'*IASB* en matière d'amélioration et de révision des normes. Il a comme objet la détermination des objectifs des informations financières et

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

comptables publiées par les entreprises et ses utilisateurs, ainsi que les qualités nécessaires de ces informations et les principaux concepts comptables. Du côté des préparateurs des EF, ce cadre conceptuel est considéré un comme guide à l'application des normes *IAS/IFRS*. Un autre objectif essentiel dans ce cadre qui s'agit de l'interprétation des informations financières et comptables afin de prendre des décisions utiles et pertinentes.

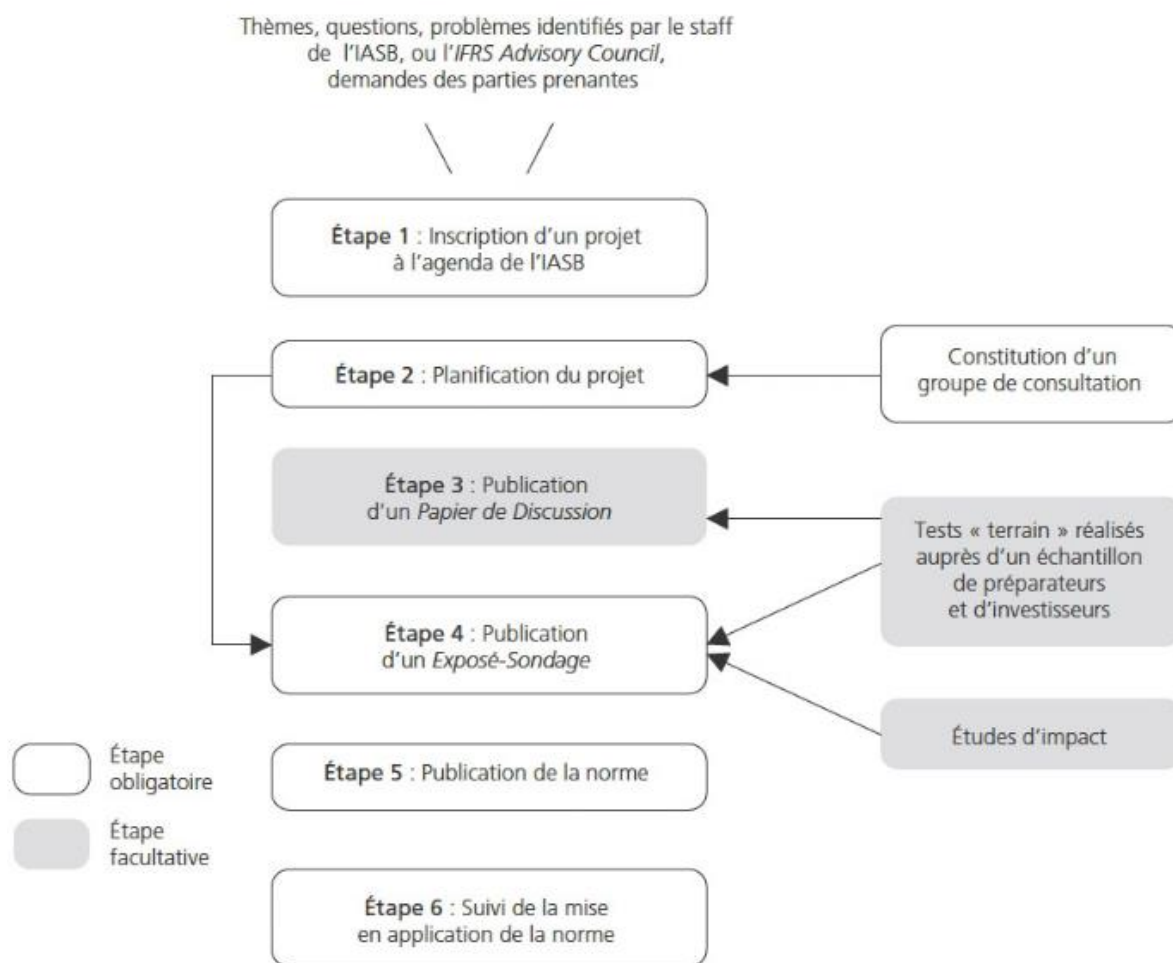
Le cadre conceptuel analyse et se compose en quatre (4) parties. Tout d'abord, la première partie est dédiée à la détermination des objectifs des EF. Ensuite, une autre partie explique les différentes caractéristiques qualitatives des informations financières et comptables. Les *SFAC* ont déterminé aussi les critères de comptabilisation et d'évaluation des informations financières. À la fin, un éclaircissement sur le concept du capital et du maintien du capital est fourni.

2- Processus d'élaboration des normes comptables internationales

Les normes comptables internationales sont élaborées selon la procédure de « *Due process* ». L'objectif de cette procédure est de donner plus de légitimité et de transparence lors de l'élaboration des normes. Cette procédure peut durer entre 8 à 10 mois. Il ne s'agit pas d'une recherche d'une solution à un problème comptable et technique seulement. Cette procédure englobe aussi une autre dimension politique de confrontation et de choix entre différents facteurs culturels et environnementaux (Hoarau, 2003, p 45).

Ce processus d'élaboration des normes est constitué principalement de plusieurs étapes tel qu'il est présenté dans le schéma en dessous, mais nous pouvons les regrouper en trois (03) étapes seulement : "Le *due-process* est une procédure d'approbation constituée d'étapes de discussion, d'études, de consultation et de prise de décision préalables à la publication d'une norme comptable" (Hoarau, 2003, p 45). Notons aussi que l'élaboration d'une norme est ouverte à la participation et à la contribution du public. De son coté, Colasse a jugé que "l'élaboration d'une norme se déroule selon une procédure rituelle comportant la publication de documents préliminaires et notamment d'un *exposure-draft* (exposé sondage) ; la préparation de ces documents fait l'objet de nombreuses discussions et leur publication est accompagnée d'appel à commentaires" (Colasse, 2004, p 35).

Schéma n°11 : Les étapes de *due process*.



Source : Le Manh, 2012, p 120.

Tout d'abord, un projet de norme est inscrit sur l'agenda de l'IASB si plusieurs questions ou difficultés sont rencontrées, ou bien par une demande des parties prenantes. Dans le cas où les membres de l'IASB constatent une pertinence des questions et des difficultés confrontées, ils constituent un groupe de professionnels qui doivent prendre en charge la planification du projet de norme.

Ce groupe de professionnels peut publier volontairement un papier de discussion des études réalisées sur un échantillon. Cependant, la publication d'un exposé-sondage est obligatoire avant de publier une nouvelle norme *IFRS*¹, afin de recevoir les commentaires des différentes parties prenantes. Le rôle des parties prenantes, dans cette étape, est la participation, ouverte et permise par l'IASB, dans le processus d'élaboration des normes. Néanmoins, "seuls les parties prenantes qui ont les ressources financières et/ou la compétence

¹ Les normes publiées avant 2005 sont appelées les *IAS*. Cependant les normes publiées après l'année 2005 sont appelées les *IFRS*.

technique nécessaires peuvent réellement intervenir dans le *due process*" (Colasse, 2004, p 35).

Pour que la norme prenne sa légitimité après sa publication, elle doit être adoptée officiellement par la Commission Européenne (CE) comme un règlement dans son journal officiel. Selon le 3^{ème} article du règlement de la CE de 2002, les IFRS sont adoptées si et seulement si :

- ✓ Elles ne sont pas contraires au principe de l'image fidèle.
- ✓ Elles répondent à l'intérêt public européen.
- ✓ Elles satisfont aux critères d'intelligibilité, de pertinence, de fiabilité et de comparabilité exigés des informations financières et comptables.

La mission des professionnels ne s'arrête pas lors de la publication et l'adoption des normes *IFRS*. Ils sont chargés aussi d'effectuer un suivi sur les problèmes confrontés après l'application de la nouvelle norme.

3- Impact de l'adoption des normes *IAS/IFRS*

Le choix d'adoption des normes comptables internationales a laissé évidemment des avantages et des inconvénients. Ce point va traiter quelques impacts de l'application des normes *IAS/IFRS*.

3-1. Les avantages de l'adoption des normes comptables internationales

Plusieurs facteurs ont contribué aux succès de la normalisation comptable internationale. Nous pouvons citer les trois facteurs principaux de succès de cette normalisation (Véron, 2010, p 214):

- La demande des investisseurs internationaux.
- L'entrepreneuriat manifesté par le normalisateur international
- Le rôle pilote de l'union européen.

Plusieurs avantages ont été cités dans les recherches antérieures. La normalisation comptable internationale améliore la qualité des informations financières et comptables (Brown, 1990). Plus précisément, la satisfaction des différents besoins des utilisateurs économiques peut réduire la crise de confiance survenue, après les scandales financiers connus dans le monde, et orienter les porteurs du fonds à effectuer des investissements plus rentables. De même, la normalisation comptable internationale permet la réduction des mauvais effets de l'asymétrie d'informations entre les différents agents économiques.

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

L'application d'un système comptable unifié et normalisé pourra attirer l'investissement dans les pays en développement (Belkaoui, 1988).

Un autre avantage important de l'adoption du référentiel comptable international *IAS/IFRS*. Il s'agit de la diminution des divergences dans les pratiques comptables, et la concrétisation de la comparabilité des informations financières et comptables, de différentes entreprises, dans différents pays. De plus, après l'ouverture des marchés internationaux à l'investissement étranger et l'implantation des multinationales dans différents pays, l'application des normes *IAS/IFRS* aide les multinationales dans le contrôle de ses différentes filiales. Ce contrôle est assuré par la vérification de toutes les informations financières et comptables produites d'une manière unifiée et normalisée. Par conséquent, la compétition entre les entreprises devient plus transparente.

D'une façon plus globale, l'application des normes comptable a un effet positif sur la pertinence des décisions prises par les managers, les investissements opportuns pour les porteurs du fonds et la performance financière des entreprises.

3-2. Inconvénients de la normalisation comptable internationale

Plusieurs recherches académiques ont discuté la proposition de repenser et la normalisation comptable internationale, et son cadre conceptuel. Tout d'abord, les organismes internationaux n'avaient pas le pouvoir d'imposer l'application des normes comptables, car ces organismes ont manqué de légitimité politique (Burlaud et Colasse, 2010, p 156). Cette absence de légitimité politique est due au caractère privé de ces organismes de normalisation. En 2002, l'*IASB* a obtenu un soutien gouvernemental, ce qui lui a donné une légitimité politique. De ce fait, ce normalisateur international a obtenu le pouvoir d'obliger les sociétés à présenter les EF selon les normes de l'*IASB*.

Ensuite, l'objectif des informations financières et comptables, selon le cadre conceptuel, est "de satisfaire les besoins d'information des investisseurs boursiers et de les aider à prendre leurs décisions d'achat, de vente ou du maintien des titres" (Cadre conceptuel de l'*IASB*, 2010). De ce fait, Véron (2010) estime que les normes comptables doivent satisfaire les besoins des utilisateurs et non des préparateurs en matière des informations financières et comptables. Nonobstant, que les investisseurs ont été privilégiés par la production des informations financières et comptables (Colasse, 2004 ; Hoarau, 2004 ; Carpon, 2007).

Un ensemble de critiques objectifs tant aux organismes de normalisation qu'à leurs cadres conceptuels a été fourni (Burlaud et Colasse, 2010, pp 153-175). En premier lieu,

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

l'indépendance des membres de l'*IASB*, ainsi que le mode de recrutement et de rémunération, n'est pas dans l'intérêt de toutes les parties prenantes, surtout que leurs choix peuvent être guidés. En d'autres termes, la production des normes comptables internationales est dans l'intérêt des investisseurs, grandes entreprises, grands cabinets..... contrairement à l'objectif principal des EF. Il faut donc intégrer les besoins de la totalité des parties prenantes or que les investisseurs.

En plus, même la procédure de « *due process* » n'oblige pas les membres de l'*IASB* de prendre en considération les avis et les critiques du public. Chambost (2005) a mis l'accent sur la complexité des informations financières et comptables publiées pour leurs différents utilisateurs ainsi que la lenteur de leur réception. En sus, les informations financières et comptables produites sont destinées aux investisseurs plus que d'autres acteurs dans le marché. Ainsi, l'asymétrie d'informations augmente entre les différents acteurs, à l'opposé de la théorie d'agence qui veuille à la réduction de l'asymétrie d'informations.

De même, l'efficacité du cadre conceptuel est toujours mise en question, à cause des divergences entre le cadre théorique et les applications réelles du cadre conceptuel. De son côté, Colasse (2011) a remis en cause le cadre conceptuel à cause de son effet de déstabilisation de l'entreprise. Par rapport aux caractéristiques qualitatives, l'information financière ne répond pas à toute les caractéristiques qualitatives déterminées par le cadre conceptuel de l'*IASB* dans l'intérêt de toutes les parties prenantes. Seuls les investisseurs bénéficient de la neutralité et la transparence des informations financières et comptables des EF. L'importance de ces informations financières et comptables est corrélée avec l'absence d'erreurs dans la prise de décision des investisseurs.

D'autre part, parmi les critiques de la normalisation est les contraintes politiques survenues lors de l'application de la norme *IAS 39* des instruments financiers. Le problème d'application de la méthode d'évaluation en juste valeur, qui a certes posé des contraintes lors de son application, a sans doute contribué à accentuer la crise financière de 2008¹. Cette crise a été considérée comme une crise du capitalisme de marchés financiers. Véron (2010) a déclaré aussi que "quelques économistes tels que Aglietta et Reberioux (2004) avaient souligné les difficultés techniques et les risques potentiels d'une évaluation en juste valeur". Cet auteur a confirmé qu'il faut repenser le cadre conceptuel ainsi que la normalisation comptable internationale, et mettre en place un nouveau cadre conceptuel qui l'a appelé « *resocialisation nécessaires du capitalisme des marchés financiers* ».

¹ Crise des *subprimes* qui a touché le secteur de l'immobilier et des prêts hypothécaires.

Section 03 : La communication financière comme mécanisme de gouvernance

La deuxième réaction aux problèmes des conflits d'intérêts et asymétrie d'informations a été la communication financière comme mécanisme de gouvernance. L'objectif de cette réaction est de préparer le terrain à l'implantation du concept qualité dans la production de l'information financière.

1-Généralités sur la gouvernance d'entreprise

L'objectif de cette partie est d'expliquer de concept de la gouvernance d'entreprise et ses mécanismes (1-2) en précisant son fondement théorique (1-1).

1-1. Fondements théoriques de la gouvernance d'entreprise

En plus de la théorie d'agence qui a été expliqué dans la première section de ce chapitre, la théorie de droits de propriétés et la théorie des coûts de transactions ont contribué à l'apparition de gouvernance d'entreprise.

1-1.1. Théorie des droits de propriétés

Pejovichi (1969) a défini les droits de propriété comme les relations codifiées entre les hommes qui ont rapport à l'usage des choses. Les droits de propriété permettent aux individus de savoir a priori ce qu'ils peuvent raisonnablement espérer obtenir dans leurs rapports avec les autres membres de la communauté (Demsetz, 1974). Cet auteur a cité que nous pouvons distinguer entre deux (02) types de droits de propriétés. Il s'agit des droits contractuels, dont leur objectif est l'harmonisation des intérêts des différentes parties prenantes de l'entreprise ; et les droits absolus qui déterminent la qualité et le contenu des accords contractuels.

La théorie des droits de propriété a été initiée sur la base d'un ensemble d'hypothèses (Simon, 1977, pp 323-324) :

- 1- La maximisation de l'utilité des agents économiques selon leurs intérêts.
- 2- La réalisation des objectifs des individus sous les contraintes imposées par le système économique.
- 3- La maximisation du profit en fonction des éléments financiers, éléments non monétaires, le loisir, les conditions du travail, le temps libre....
- 4- Les préférences des individus dépendent du comportement du marché.
- 5- Selon Stigler (1961), l'information n'est pas parfaite et elle engendre des coûts de transaction (Demsetz 1968).

1-1.2. Théorie des coûts de transaction

Cette théorie a été fondée par Williamson sur la base du principe normatif qui stipule les préférences des agents économiques en matière de l'économie des coûts de transactions par rapport au gaspillage : " Les transactions entre agents économiques peuvent être utilisé comme support institutionnel des modes de gouvernance différents" (Ghertman, 2003, p 45).

Coase (1937) a défini les coûts de transaction au tant que des coûts du mécanisme des prix. De son côté, Arrow (1969) les a expliqué comme les coûts de fonctionnement du système économique. Les coûts de transaction peuvent être (Williamson, 1985, pp 20-21) :

- Des coûts ex-ante : coûts de rédaction, la négociation, la garantie....
- Des coûts ex-post : les coûts de mauvaise adaptation occasionnés, les coûts de marchandages occasionnés, les coûts d'organisation et de fonctionnement associés aux structures de gouvernance auxquelles les conflits sont soumis et les coûts d'établissement d'engagement sûrs.

Selon Williamson (1985), par rapport à la théorie des coûts de transaction, il existe trois (03) types d'attributs pour les transactions :

- La spécificité des actifs¹ : un investissement volontaire, effectué par un agent économique, qui nécessite des transactions. Ces transactions engendrent forcément des coûts élevés. Ghertman (1994) a indiqué que les choix stratégiques et les coûts de production peuvent influencer les coûts de transactions selon la spécificité des actifs.
- L'incertitude : Ghertman (2003) a expliqué que l'incertitude peut prendre plusieurs formes interne (la complexité des tâches de l'entreprise) et externe (incertitude technologique, légale, concurrentielle...).
- La fréquence des transactions : les coûts répétitifs dus aux multitudes transactions augmentent leurs coûts d'une façon importante.

1-2. Définitions et mécanismes de la gouvernance d'entreprise

La gouvernance d'entreprise peut être définie comme " l'ensemble des mécanismes qui ont pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, autrement dit qui « gouvernement » leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire " (Charreaux et Wirtz, 2006, p 147). L'Institut Français de l'Audit et le Contrôle Interne (IFACI)² l'a défini de son côté comme l'ensemble des responsabilités et des pratiques mises en œuvres par les

¹ Pour plus d'explication, voir les travaux empiriques de : Klein et Shelanski 1995 ; Masten 1996.

² Pour plus d'informations sur cet institut, veuillez consulter le site Web officiel : www.ifaci.com

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

dirigeant. Ces pratiques permettent aux dirigeants d'assurer une direction stratégique, la réalisation des objectifs et l'utilisation optimale des ressources de l'organisation¹.

L'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE)² a aussi fourni une définition concernant le gouvernement d'entreprise. Cette organisation a expliqué que la gouvernance d'entreprise " fait référence aux relations entre la direction d'une entreprise, son conseil d'administration et d'autres parties prenantes, il se détermine également la structure par laquelle sont définis les objectifs d'une entreprise, ainsi que les moyens de les atteindre et d'assurer une surveillance des résultats obtenus"(OCDE, 2004, p 11). Autrement dit, la gouvernance d'entreprise s'intéresse à la restauration et le renforcement de la confiance des investisseurs.

Le code algérien de gouvernance d'entreprise (2009) stipule que "la gouvernance d'entreprise est, à la fois, une philosophie managériale et un ensemble de dispositions pratiques visant à assurer la pérennité et la compétitivité de l'entreprise par le biais de :

- La définition des droits et devoirs des parties prenantes.
- Le partage des prérogatives et responsabilités qui en résultent" (GOAL, 2009, p 16).

Afin de diminuer le conflit d'intérêts et résoudre le problème d'asymétrie d'informations, plusieurs mécanismes de gouvernance d'entreprise peuvent être mises en place. Selon la théorie des coûts de transaction, les mécanismes de gouvernance d'entreprise sont (Charreaux, 1997, 421):

- Des mécanismes intentionnels.
- Des mécanismes spontanés.

Charreaux (1996) a regroupé les mécanismes de gouvernance interdépendante comme suit :

¹ Veuillez consulter le cahier de l'académie des sciences et techniques comptables et financières, version 2007.

² L'OCDE est une organisation internationale créée en 1961. Sa mission principale est la promotion des politiques visant l'amélioration du bien-être économique et social dans le monde. Consultez : www.oecd.org

Tableau n°04 : Les mécanismes de gouvernance.

	Des mécanismes intentionnels.	Des mécanismes spontanés.
Mécanismes spécifiques	Conseil d'administration incluant d'autres parties prenantes Rémunération Mesure de performance Syndicat ...	Mécanismes informels : surveillance mutuelle des dirigeants, confiance entre parties prenantes Culture d'entreprise Relation avec les clients, fournisseurs, salariés...
Mécanismes non spécifiques	Environnement légal et réglementaire étendu et relations aux relations salariales et commerciales...	Marché des dirigeants Marché financier Marché des prises de contrôle Marché des biens et services Marché du travail Réseaux, valeurs nationales, presse...

Source : Tabani, 2016, p 308.

L'application des mécanismes de gouvernance est basée sur un ensemble de principes (OCDE, 2004, pp 17-25) :

- Mise en place des fondements d'un régime de gouvernement d'entreprises efficace : l'application de la gouvernance avec efficacité nécessite un régime qui facilite la communication financière avec transparence.
- Droits des actionnaires et principales fonctions des détenteurs du capital : les droits des actionnaires, quel que soit leur nature, doivent être protégés par la gouvernance.
- Traitement équitable des actionnaires : le régime de la gouvernance assure un traitement équitable des actionnaires.
- Rôle des parties prenantes dans le gouvernement d'entreprise : le régime de gouvernance d'entreprise doit protéger les droits, définis par le droit en vigueur, des différentes parties prenantes.
- Transparence et diffusion de l'information : l'information diffusée dans un régime de gouvernance doit être exacte, exempte d'erreur et disponible au temps opportun.
- Responsabilité du conseil d'administration : le conseil d'administration doit être responsable sur le pilotage stratégique de l'entreprise ainsi que sa surveillance.

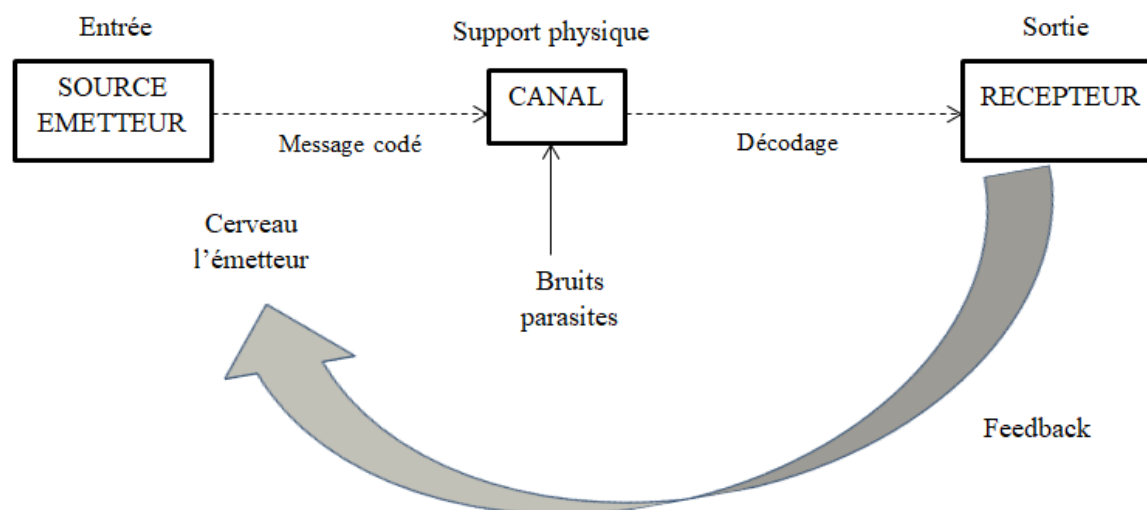
2-Émergence de la communication financière

La communication financière est née suite aux travaux liés à la théorie de communication. Cette théorie est une théorie récente qui a dû prouver sa légitimité. Plusieurs théories ont participé à son fondement, plus particulièrement la théorie de l'information.

La théorie de l'information a été initiée par Shanon et Weaver aux Etats Unis en 1948 sur la base d'un ensemble de recherche en télécommunication. À travers ces recherches, une affirmation sur la différence entre les concepts de communication et information a été fournie.

Selon cette théorie, la communication consiste à la transmission de l'information d'une façon linéaire d'une source d'information à une autre destination. Un émetteur est responsable sur le signal à envoyer au récepteur. Néanmoins, la transmission d'une information peut être confrontée à des obstacles (appelés bruits). De ce fait, des formules mathématiques ont été émises pour mesurer les informations transmises. Wiener (1948) a apporté une valeur ajoutée pour la théorie de l'information qui est le concept du *feedback*. Il s'agit de la rétroaction du récepteur de l'information après sa communication tel qu'il est expliqué dans le schéma suivant :

Schéma n°12 : Le *feedback*.



Source : Adary et al, 2010, p 6.

Plusieurs facteurs tels que la privatisation, le développement des marchés financiers, la mondialisation.....ont exigé l'introduction de l'aspect financiers sur les informations comptables (Léger, 2003). La communication financière a connu sa naissance au début de 19^{ème} siècle. Elle porte sur les informations financières et comptables. Leurs destinataires et utilisateurs sont principalement les investisseurs et les analystes financiers dans un marché financier.

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

En réalité, la communication financière a été connue avant les années quatre-vingt comme la publication financière. La publication financière n'est que la diffusion obligatoire des informations. Cependant, quand les entreprises dépassent la contrainte légale de diffusion des informations, ça devient une communication financière.

Au début, la communication des informations financières a engendré un conflit entre ses différents acteurs à cause de l'absence de la transparence et de la légitimité réglementaire. En 1867, une première loi sur la communication de l'information financière a été promulguée pour réglementer le partage des informations avec transparence (Guyot, 2010, p 18).

Au milieu des années quatre-vingt, le terme de communication financière a bien pris sa place dans le marché boursier surtout. Ensuite, ce concept a gagné plus de légitimité avec les normes comptables internationales *IAS/IFRS* qui obligent les entreprises à communiquer leurs informations financières et comptables.

2-1. La communication financière : Définitions et principes

La définition de la communication financière a évolué selon l'évolution de son objectif. Lorsque son objectif a été la communication de l'information financière seulement, l'Observatoire de Communication Financière (OCF) l'a défini comme un élément clé de la transparence du marché. Dans ce cas, la communication financière constitue une condition essentielle de la confiance des investisseurs, de la crédibilité et de la qualité d'une place financière dans son ensemble (Guide de l'OCD, 2016, p 8). Ce type de communication permet la transmission de l'image et la réalité économique des entreprises à travers la divulgation des informations financières. Son objectif est de satisfaire le besoin de « s'informer » pour chaque partie prenante. D'une manière générale, la communication financière est considérée comme :

- Un élément clé de la transparence.
- Une condition essentielle de la confiance des investisseurs, la crédibilité et la qualité d'une place financière.

Son objectif est de répondre aux obligations en matière d'information obligatoires ou volontaires (Declerck et Martinez, 2004). En sus, elle doit refléter la réalité financière et économique de l'entreprise.

Avec l'évolution de son objectif, la communication financière est devenue de plus en plus stratégique à cause de l'évolution des marchés financiers, l'apparition de la mondialisation, l'augmentation de la concurrence et l'incertitude. La communication financière peut être aussi définie, donc, comme la mise en œuvre, le développement et l'amélioration de techniques

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

destinées à accroître la marge de manœuvre d'une entreprise cotée en bourse, de plus en plus sollicités, soumis à une forte concurrence (Léger, 2003). De leurs côtés, Onnée et Chekkar (2005) ont décrit la communication financière au tant qu'un processus intègre dans la stratégie, qui vise à mieux faire connaître l'entreprise et ses dirigeants, promouvoir son image et exprimer ses valeurs auprès des investisseurs et autres parties prenantes. Ces objectifs sont atteints en développant des outils de communication qui permettent d'entretenir avec eux des relations à long terme.

Guirmard (1998) a aussi suggéré une définition à la communication financière. Il l'a considéré comme l'un " de la culture de l'entreprise dans la mesure où elle dépasse les seuls données objectives obligatoires, en choisissant de mettre en avant certains thèmes plutôt que d'autres. Ce faisant, la société poursuit des objectifs précis, qui ne peuvent que s'inscrire dans une perspective à long terme, mais qui peuvent aussi évoluer avec le temps" (Guirmard, 1998, pp 343-344). Une autre définition pertinente a été fournie par Léger : " La communication financière est la transmission par la société au marché (actionnaires, investisseurs potentiels, analystes, agences de notations) et plus généralement au grand public des informations financières et comptables. Elle est, d'un côté, imposée par la réglementation (publication de comptes en particulier) et d'un autre côté, réalisée sur une base volontaire (communiqués, prestations aux analystes) dans le but de donner au marché une meilleure visibilité de la société et de ses projet " (Léger, 2008, p 20).

Le tableau suivant résume les définitions les plus pertinentes de la communication financière :

Tableau n°05 : Les plus pertinentes définitions de la communication financière.

Année	Auteur	Définition
1982	Ingram, Rayburn	- Une construction subjective de la réalité. - Une transmission d'une représentation de la réalité économique de l'entreprise, destinée à influencer les anticipations des investisseurs.
1990	Doyen	L'ensemble des moyens mis en œuvre par les entreprises : rapports d'activité, avis financiers, information spécifiquement destinée aux actionnaires.
1994	Elliot	La construction de l'image de l'entreprise.
1998	Teyssier	Un exercice qui participe au dynamisme de la relation entre l'entreprise et ses différents publics et donc, dans une certaine mesure, à sa propre pérennité.
2001	Westphalen	L'ensemble des techniques – publicitaires, informatives et/ou relationnelles- mises en œuvre par une entreprise pour promouvoir son image financière auprès de la communauté financière (investisseurs institutionnels, intermédiaires financiers, analystes, journalistes) et du grand public.
2003	Léger	La mise en œuvre, le développement et l'amélioration de techniques destinées à accroître la marge de manœuvre d'une entreprise cotée sur des marchés financiers de plus en plus sollicités soumis à une forte concurrence.
2004	Bompont et marois	Un programme d'informations financières, de promotion de l'image financière et de l'image de l'entreprise tout court.
2005	Onnée et Chekkar	Un processus intégré dans la stratégie qui vise à mieux faire connaître l'entreprise et ses dirigeants, promouvoir son image et exprimer ses valeurs auprès des investisseurs et autres parties prenantes, en développant des outils de communication qui permettent d'entretenir avec eux des relations à long terme.

Source : Nejjar, 2011, P47.

Chekkar (2007) a proposé une définition plus globale de la communication financière. Il s'agit d'un "système d'interactions, qui en mettant simultanément en présence, dans un environnement donnée, une communication fonctionnelle et une communication relationnelle vise à satisfaire les attentes des différentes parties prenantes, mais aussi à exprimer et valoriser l'image de l'entreprise et de ses dirigeants auprès de ces parties prenantes en phase avec la politique générale de l'entreprise : stratégie de communication financière" (Chekkar, 2007, p 78).

Selon Guyot 2010, pendant la publication des informations financières et comptables, il faut distinguer entre le reporting, communication financière et relations investisseurs. Le reporting désigne le transfert des informations financières et non financière au sein de

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

l'entreprise et vers l'extérieur. La communication financière signifie l'échange de l'information entre l'entreprise et le public concerné. Relations investisseurs est une partie de la communication financière destinée aux actionnaires, analystes financiers et à la presse financière.

D'une manière synthétique, nous pouvons dire que la communication financière permet l'échange interne et externe des informations financières et comptables aux parties prenantes.

2-2. Principes de la communication financière

L'OCF a établi un ensemble de principes de communication financière, correspondant et adéquat avec l'information financière et comptable.

✓ Notions d'information permanente, périodique et réglementée.

L'article 221-1 du règlement général de l'autorité des marchés financiers (AMF) a précisé que l'information réglementée désigne tous les documents et informations publiés au titre de l'information périodique et de l'information permanente par les sociétés cotées sur un marché réglementé.

L'information périodique est l'information publiée par les sociétés dont les titres sont admis aux négociations sur un marché réglementé à échéances régulières. L'information permanente est une information privilégiée transmise au public concerné dès que possible.

✓ Principe d'égalité d'informations entre les investisseurs.

Les investisseurs doivent tous obtenir les informations financières et comptables au même moment et bénéficier du même niveau d'accessibilité.

✓ Principes d'homogénéité de l'information

L'application de ce principe oblige les émetteurs de l'information à :

- La communication des informations financière et comptable selon les pratiques antérieures et l'historique de ses communications pour éviter toute probabilité d'erreurs envers les investisseurs.
- S'assurer de la cohérence des informations financières et comptables publiées.
- S'assurer de la cohérence des indicateurs complémentaires et des indicateurs publiés dans les EF.

✓ Diffusion d'une information exacte, précise et sincère

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

L'article 223-1 du règlement général de l'AMF exige que les informations financières et comptables communiquées doivent être exactes, précises et sincères.

✓ La communication des informations privilégiées

Selon le lexique de communication financière, l'information privilégiée comme une information précise qui n'a pas été rendue publique qui concerne un ou plusieurs émetteurs ou instruments financiers.

Les émetteurs d'instruments financiers doivent communiquer ces informations privilégiées, si cette dernière a une influence sur le marché.

✓ Diffusion effective et intégrale de l'information réglementée.

Les entreprises doivent émettre ou bien publier et diffuser des informations financières réelles, confirmées et complètes.

✓ Archivage et transparence de l'information réglementée.

2-3. Processus et enjeux de la communication financière

Le point de départ de la communication financière est l'entreprise. Cette dernière est dépendante aux échanges des informations internes fiables et précises. Nous parlons donc de la qualité de la CF au niveau interne.

Le processus de communication financière peut être résumé dans les points suivants (Chekhar, 2005, pp 10-11):

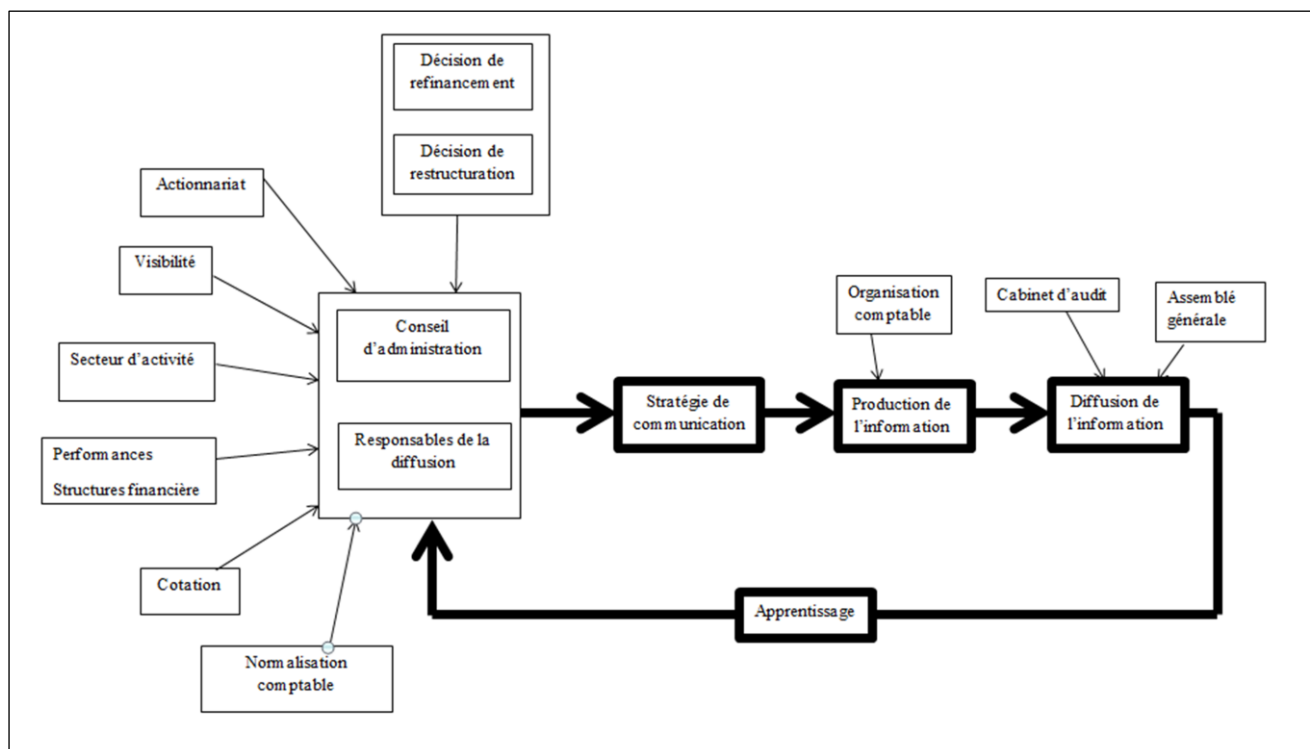
- La mise en forme des données par les responsables de la communication financière.
- Application du contrôle interne sur les données de la communication financière.
- Application du contrôle externe sur les données de CF (intervention du commissaire aux comptes).
- Communication des informations financières et comptable aux investisseurs et aux parties prenantes.
- Communication des informations financières et comptable au marché financier et les intermédiaires financiers.
- Sollicitation du *feedback* (Guyot, 2010).

Ce processus évolue avec l'apparition de nouveaux acteurs pour la communication financière.

Michaïlesco (2001) a déterminé quatre (04) phases du processus de communication financière : l'élaboration de la stratégie, la publication de l'information, la diffusion et

l'apprentissage de la communication financière. Le schéma suivant explique l'enchaînement du processus de la communication financière :

Schéma n°13 : Le processus de communication externe des informations comptables et financières.



Source : Michăilescu, 2001, p 513.

Afin d'atteindre ses objectifs, l'entreprise doit disposer d'une stratégie afin d'expliquer son offre d'informations. Cette stratégie de communication est déterminée par les responsables de communication et le conseil d'administration.

Après une revue de littérature (Guimard, 1998 ; Chekhar et Onnée ,2006), nous pouvons déduire trois (03) enjeux à la communication financière : stratégique, marketing et financier.

Dans une entreprise, la communication financière ne se limite pas à son aspect financier. Lorsqu'une entreprise décide d'élaborer et d'appliquer une stratégie de communication, le passage à la communication doit être effectué (Guimrad, 1998).

L'aspect stratégique de la communication financière se concrétise par le renforcement de l'image de l'entreprise, ainsi que sa crédibilité et fiabilité pour les différentes parties prenantes. De même, l'aspect stratégique de la communication financière influence leurs opinions lors de la prise des décisions. D'une autre part, l'entreprise bénéficie de plus de légitimité à sa stratégie, voire sa direction.

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

L'aspect marketing de la communication financière, quant à lui, se manifeste lors de l'échange et le transfert des données entre une entreprise et ses actionnaires pour les influencer.

Le principal enjeu financier de la communication financière est le partage interne et externe des informations financières et comptable. L'objectif de la communication financière dans ce cas, est de réduire l'asymétrie d'informations et le conflit d'intérêts entre les parties prenantes. Ce qui augmente la notoriété de l'entreprise et attire de nouveaux investisseurs.

3-Relation entre la gouvernance d'entreprise et communication financière

La théorie d'agence (Jensen et Meckling, 1976) considère que la communication des informations est un mécanisme de contrôle et de gouvernance des stratégies des dirigeants. L'objectif des systèmes de gouvernance de qualité est d'assurer la transparence des informations communiquées, ainsi que leur qualité. La relation entre la communication financière et la gouvernance d'entreprise se traduit par la transparence et la confiance.

L'information communiquée aux différentes parties prenantes doit être transparente et même crédible. L'aspect stratégique de la communication financière oblige les entreprises à exposer leurs réalités économique et financière d'une manière transparente. Lorsque chaque utilisateur des informations financières et comptables peut comprendre parfaitement la situation d'une entreprise, nous pouvons juger les informations communiquées comme transparentes.

La LSF (2003) a abordé la problématique de la fiabilité et la transparence de l'information financière pour rassurer les investisseurs. Nejjar (2011) a résumé les incitations de la LSF, en matière de transparence des informations financières et comptables communiquées, comme suit :

- Les éléments liés à la gouvernance d'entreprise sont considérés comme des informations de marché qui doivent être communiquées.
- L'introduction du concept de transparence dans la relation des commissaires aux comptes avec leurs sociétés en matière de leurs rémunérations.
- La communication obligatoire de toutes les transactions effectuées dans les sociétés cotées.
- La communication des informations transparentes auprès de l'assemblée générale.

Certains mécanismes de gouvernance sont des mécanismes comptables, tels que les normes comptables internationales, le reporting financier, les normes d'audit.... Ces mécanismes ont

Chapitre 01 : Vers la production d'une information financière et comptable de qualité

incité sur la communication des informations financières et comptable avec transparence à cause de leur influence sur la gouvernance d'entreprise. Autrement dit, la communication financière et la gouvernance d'entreprise s'influencent entre elles.

La communication financière et la transparence constituent des mécanismes de gouvernance qui visent le maintien de la bonne santé financière de l'entreprise, l'augmentation du niveau de disponibilité de l'information, l'attraction de nouveaux investisseurs et la réalisation de la veille stratégique.

La réalisation d'une relation étroite entre la gouvernance d'entreprise et la communication financière dans une entreprise, augmente le niveau de crédibilité des informations financières et comptables produites et améliore l'image la notoriété de l'entreprise. Une relation de confiance s'implante donc entre les managers, les propriétaires et les autres parties prenantes. De même, les utilisateurs des informations financières et comptables obtiendront une vision plus claire et transparente sur l'activité de l'entreprise.

Conclusion du chapitre 01

Les différents scandales financiers et manipulations comptables à l'échelle internationale, dus aux conflits d'intérêts et l'asymétrie des informations, ont remis en cause la transparence et la crédibilité des informations financières et comptables communiquées dans les EF des entreprises.

La loi SOX, la LSF et les autres mécanismes n'ont pas pu freiner le comportement opportuniste de certains agents économiques. La normalisation comptable internationale à unifier la production et la présentation des informations financières et comptables pour qu'elles soient utiles à leurs utilisateurs. La communication financière est un mécanisme de gouvernance d'entreprise qui a obligé les entreprises à présenter les informations financières et comptables en respectant la normalisation comptable internationale et en respectant la communication périodique des informations financières et comptable à tous leurs utilisateurs afin d'assurer une certaine symétrie d'informations.

Néanmoins, les chercheurs académiques se sont interrogés sur la fiabilité et la qualité des informations financières et comptables après leur normalisation et avec les exigences de la communication financière. Plusieurs questions ont été posées et examinées pour déterminer la fiabilité ou la qualité des informations financières et comptables.

**CHAPITRE 02 : LA QUALITÉ DES
INFORMATIONS FINANCIÈRES ET
COMPTABLES : ANALYSE
THÉORIQUE**

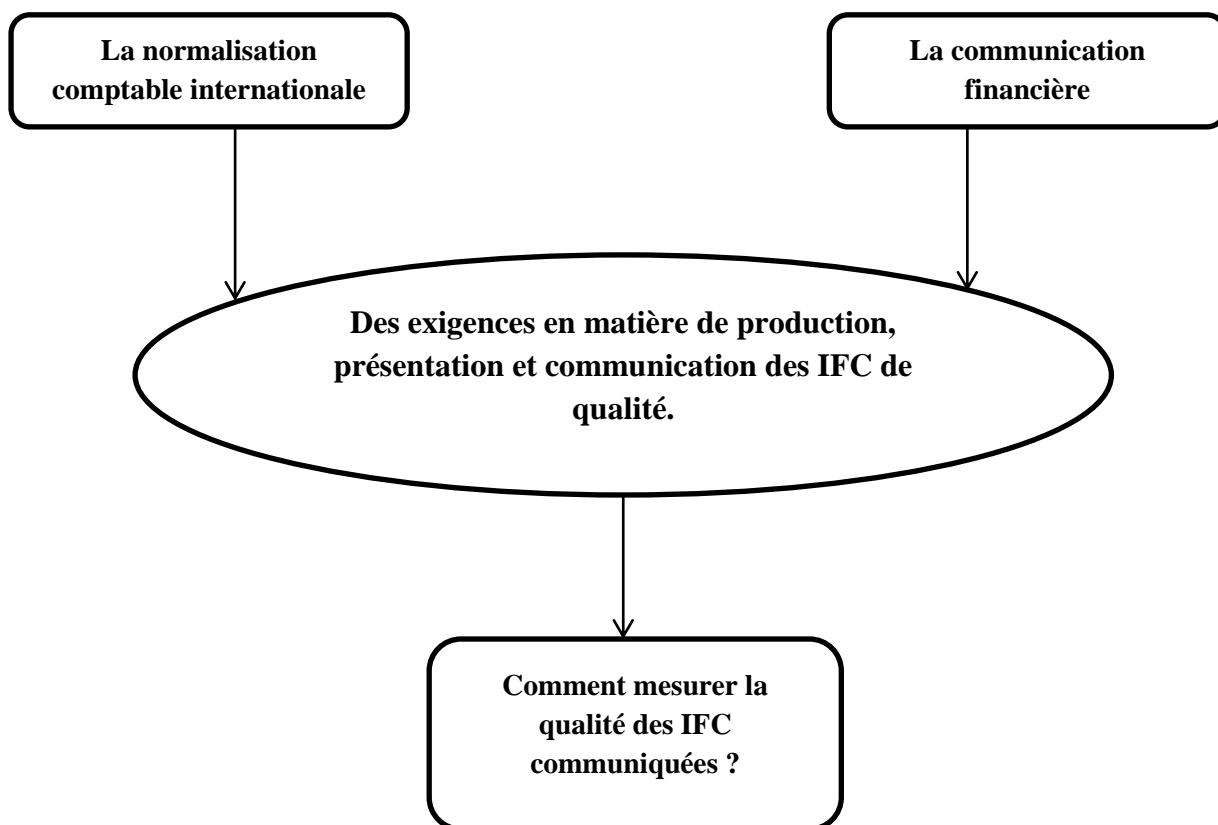
Chapitre 02 : La qualité des IFC: Analyse théorique

Après l'application de la normalisation comptable internationale, une amélioration de la pertinence, la cohérence et la compréhensibilité des informations financières et comptables, destinées aux différentes parties prenantes, communiquée dans les EF, doit être entreprise.

La problématique de transparence et fiabilité des informations financières et comptables a fait l'objet de plusieurs recherches académiques. Produire et communiquer des informations financières et comptables aux différents utilisateurs est insuffisant. Il faut veiller à que ces informations soient de qualité, pour être utiles à la prise de décisions. Malgré la subjectivité de la question de qualité des informations financières et comptables, plusieurs recherches antérieures ont tenté de mesurer cette qualité.

L'objectif de ce chapitre sera de révéler l'aspect théorique et le cadre conceptuel des informations financières et comptables dans une première section. Ensuite, sa conceptualisation et présentation en Algérie dans une deuxième section. Et enfin, son association avec le concept de qualité et les méthodes de mesure de cette dernière dans la troisième section.

Schéma n°14 : Raisonnement du 2^{ème} chapitre.



Source : Travail personnel.

Section 01 : Présentation théorique des IFC

Avant de parler sur la qualité des informations financières et comptables, il faut tout d'abord comprendre l'information financière et comptable en elle-même.

1- L'IFC : Aspects conceptuels et éléments de définitions

Nous présenterons dans ce point, les éléments essentiels pour la compréhension de l'information financière et comptable (1-1), ses caractéristiques (1-2), ainsi que sa présentation (1-3).

1-1. Définitions et objectifs de l'IFC

Avant d'expliquer le concept de l'information financière et comptable, il faut tout d'abord comprendre qu'est-ce que l'information ? L'information est un nom utilisé pour décrire le contenu de ce qui est échangé avec le monde extérieur (Wiener, 1954). Il en rajoute que "le processus de réception et d'utilisation de l'information est le processus de notre ajustement aux contingences de l'environnement extérieur"¹. Djongoué (2015) a cité dans son travail sur la qualité perçue de l'information comptable que Grenier (2000) a défini l'information comme le résultat de la mise en forme des données effectuées pour satisfaire les besoins des utilisateurs.

1-1.1. Définitions de l'IFC

L'information financière et comptable peut être défini comme "toute publication délibérée d'information financière, qu'elle soit numérique ou qualitative, légale ou volontaire ou via des canaux formels ou informels " (Platet-Pierrot, 2009, p 91). Cette information peut être expliquée comme le produit de la comptabilité financière, selon la normalisation comptable internationale. De ce fait, nous considérons dans notre travail que les expressions : information financière et comptable, l'information financière et l'information comptable sont des synonymes.

L'OCF a défini l'information financière et comptable comme une information relative à la situation et aux perspectives financières d'un émetteur qui doit être présentée dans des EF. Elle doit être selon l'article 223-1 du règlement général de l'AMF, "exacte, précise et sincère" (Lexique de l'OCF, 2010, p 40). Son importance réside dans son niveau d'utilité pour les décideurs et les managers. Par rapport à son rôle dans la communication financière, il s'agit d'une "réponse aux obligations légales et réglementaires de diffusion de l'information

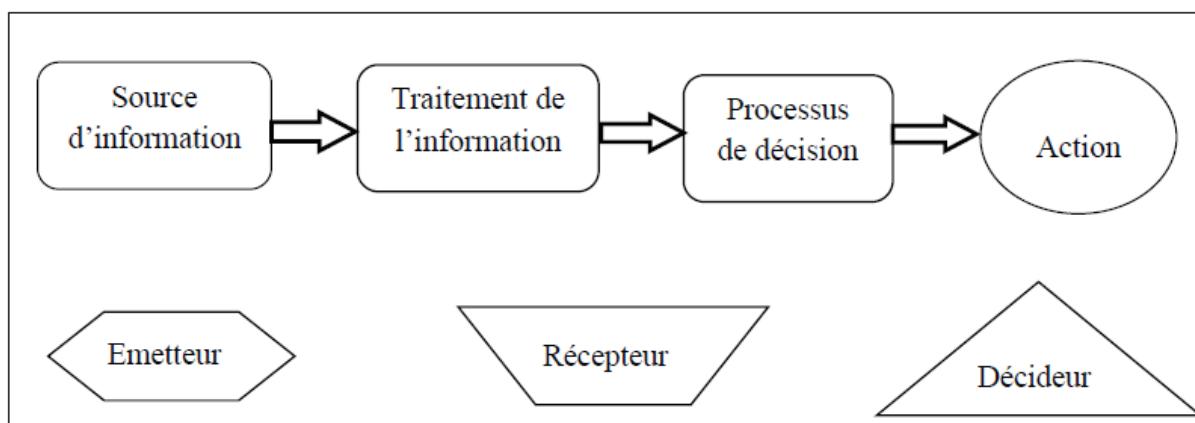
¹ Traduction personnelle. La définition anglaise exacte est comme suit: « information is a name for the content of what is exchanged with the outer world as we adjust to it...The process of receiving and of using information is the process of our adjusting to the contingencies of the outer environment... ».

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

comptable. Elle s'est transformée en communication financière avec pour objectif d'habiller l'information financière en vue d'influencer favorablement l'opinion des investisseurs" (Coutton, 2008, p 71). Chekkar (2007) a précisé que l'information financière et comptable est le contenu de la communication financière.

Par rapport à sa relation avec la prise de décision, l'information financière et comptable est défini par Chapellier (1994) comme une donnée qui contribue au processus de prise de décisions des dirigeants (voir schéma en dessous). De son côté, Tort (2003) a décrit l'information financière et comptable comme un signal influençant et modifiant le comportement de son utilisateur.

Schéma n°15 : Relation entre l'information financière et la prise de décision.



Source : Tort, 2003.

Par rapport à son rôle contractuel et prédictif, l'information financière et comptable peut être définie comme l'ensemble des informations qui permettent la prédiction de la valeur d'une entreprise ainsi que tous les autres paramètres de performance de l'entreprise ; ou bien l'ensemble des informations permettant le contrôle de l'exécution des contrats entre une entreprise et ses différentes parties prenantes¹ (Dumontier et Raffournier, 1988).

D'une façon générale et plus simple, nous pouvons dire que les informations financières et comptables représentent les données résultantes du processus comptable (sorties). Ces données sont préparées, modélisées et transférées (communiquées) dans les EF.

1-1.2. Information financière et comptable VS communication financière

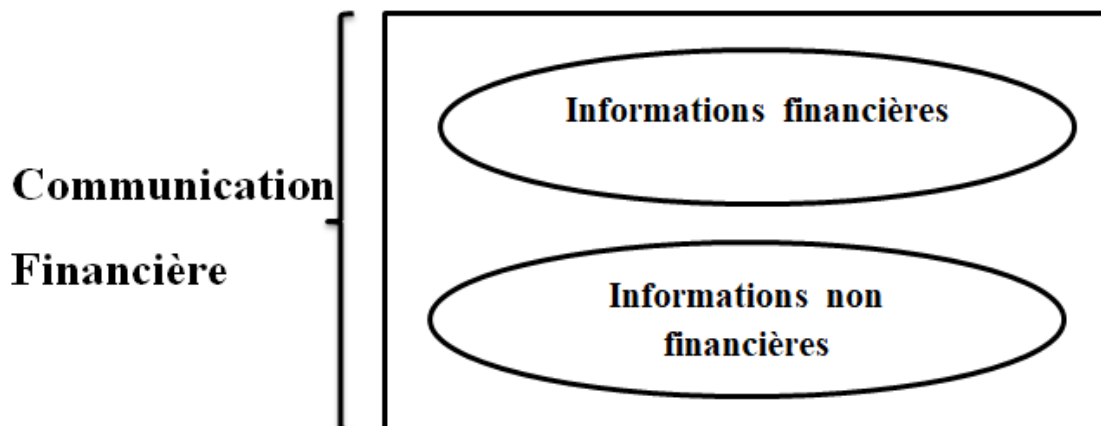
Au tant que deux concepts important, plusieurs visions ont étudié et analysé la relation entre l'information financière et comptable d'un côté, et la communication financière d'un

¹ Dick et al (2006) ont précisé dans leur ouvrage sur la comptabilité financière que l'information financière a deux (02) rôles, notamment un rôle informationnel et un rôle contractuel.

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

autre côté. La communication financière contient des informations financières et non financières.

Schéma n°16 : Information financière et comptable VS la communication financière.



Source : Travail personnel.

Certains chercheurs estiment que la relation entre eux est une relation d'opposition (Depoers, 2000). Cependant, Léger (2003) a jugé que se sont deux concepts indissociables (Nejjar, 2011, p 41). L'information financière doit être publiée obligatoirement, alors que la communication financière est une stratégie de manœuvre de l'image de l'entreprise. Autrement dit, les informations financières et comptables sont définies par "une multitude de textes légaux regroupant les données objectives, les faits et les chiffres de l'entreprise. Ces informations sont considérées comme l'ensemble des obligations légales et réglementaires de publications auxquelles sont soumises les sociétés (qualitative ou quantitative)" (Nejjar, 2011, p 43).

1-1.3. Objectifs des informations financières et comptables

Dans le but de la convergence *IFRS/USGAAP*, le cadre conceptuel de 2018 a précisé que l'objectif des informations financières et comptables est "d'aider les utilisateurs, principalement les apporteurs de capitaux et les prêteurs, à prendre des décisions sur l'achat, la rétention ou la vente d'instruments financiers de l'entité, sur la fourniture ou le règlement de prêts ou autres formes de crédits, à exercer leur droit de vote ou autre mode d'influence sur les

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

actions des dirigeants"¹. Autrement dit, l'objectif des informations financières et comptables est de :

- Fournir des informations utiles à la prise de décision. Quels types de décisions (achat, vente, conservation des titres de capitaux propres ou de créance, placement).
- Aider les utilisateurs à travers ces informations à évaluer les perspectives d'entrée net futures de trésorerie d'une entité.

Néanmoins, l'information financière et comptable est soumise, lors de son communication et diffusion, à certaines limites. Essentiellement, cette information est marquée par une perte importante des informations communiquées et diffusées à cause de son agrégation et regroupement au moment de leurs présentations selon les règles et les normes comptables (Dermens, 2011).

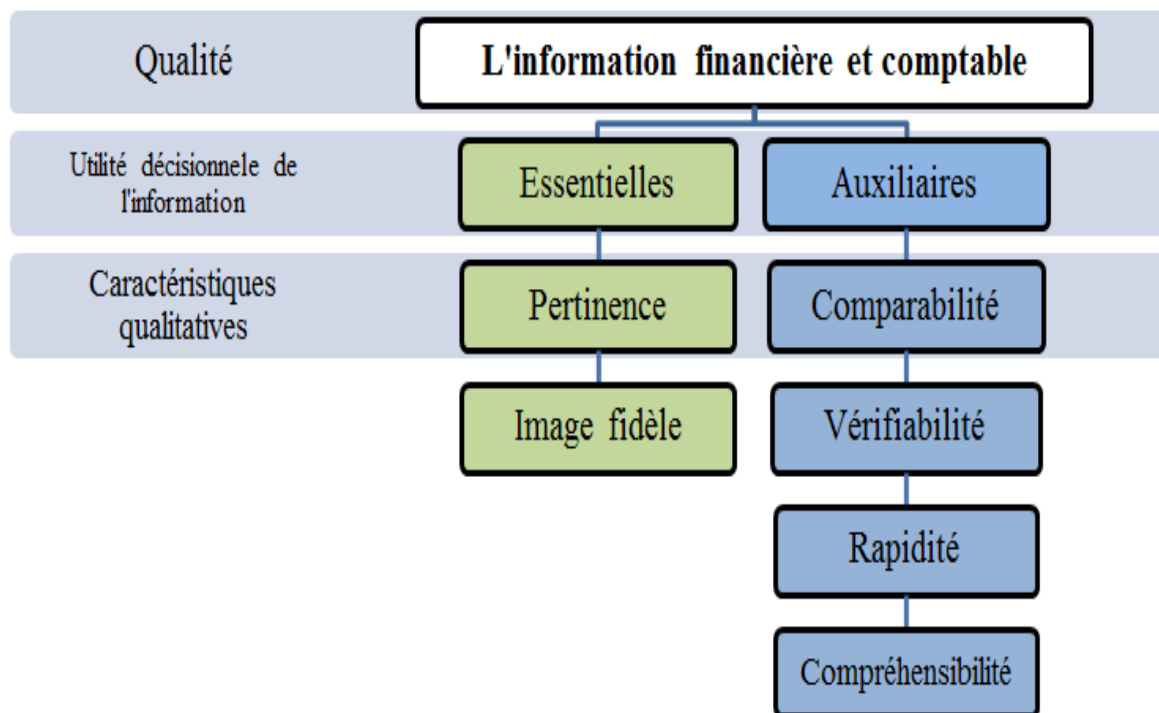
1-2. Caractéristiques qualitatives de l'information financière et comptable

Colasse (2001) a déduit, d'après ses travaux sur la qualité des informations financières et comptables, qu'une information de qualité doit disposer d'un ensemble de qualités. Le normalisateur international (*IASB*) a précisé dans son cadre conceptuel les caractéristiques qualitatives d'une information financière et comptable. Certaines caractéristiques sont essentielles et d'autres sont auxiliaires. " Pour être utile, l'information financière doit être pertinente et donner une image fidèle de ce qu'elle prétend représenter. L'utilité de l'information financière est accrue lorsque celle-ci est comparable, vérifiable, diffusée rapidement et compréhensible " (Cadre conceptuel *IASB*, 2010, p 16).

Notons que la version du cadre conceptuel de 2018, a signalé que ces caractéristiques qualitatives ne sont pas suffisantes pour la prise de décision, malgré que ce cadre renforce l'utilité décisionnelle de ces informations financières et comptables. Le schéma suivant explique la hiérarchisation des caractéristiques qualitatives des informations financières et comptables par rapport aux normalisateurs internationaux :

¹ L'objectif de l'information financière à usage général, selon le cadre conceptuel de 2010, est de fournir, au sujet de l'entité qui la présente une information financière utile aux utilisateurs créanciers actuels et potentiels, aux fins de prise de décisions en tant que fournisseurs et capitaux

Schéma n°17 : Hiérarchisation des caractéristiques des IFC.



Source : Travail personnel établi à l'aide du cadre conceptuel de l'IASB de 2010.

D'où, nous pouvons diviser les caractéristiques qualitatives d'une information financière et comptable en deux groupes :

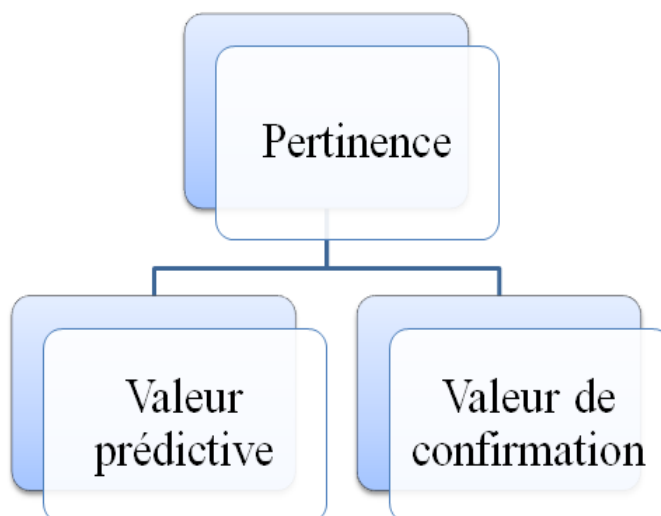
1-2.1. Caractéristiques qualitatives essentielles

Pour qu'une information financière et comptable soit de qualité et ait une utilité (cadre conceptuel de l'IASB, 2010), deux caractéristiques sont essentielles et indispensables : la pertinence et la fidélité (cadre conceptuel, 2010 et 2018).

- La Pertinence

La pertinence d'une information financière et comptable est liée à son utilité. Le niveau de sa pertinence est déterminé à partir de sa capacité d'influencer les décisions des utilisateurs par sa valeur prédictive et sa valeur de confirmation. Selon le cadre conceptuel de 2018, plus que l'incertitude est élevé, plus que l'information financière et comptable est moins pertinente.

Schéma n°18 : Les deux valeurs de la pertinence.



Source : Travail personnel.

La valeur prédictive d'une information financière et comptable existe si elle contribue à la prédiction des résultats futurs. Dans le cas où une information financière et comptable confirme ou modifie des évaluations antérieures, nous pouvons juger donc que l'information possède une valeur de confirmation. La valeur prédictive est considérée comme un élément important en ce qui concerne l'utilité décisionnelle de l'information.

Il faut noter que la pertinence de l'information n'est pas liée à sa forte utilisation. Une information peut être pertinente même si elle n'est pas utilisée par les différents utilisateurs car la pertinence est un attribut subjectif : chaque utilisateur de l'information financière juge sa pertinence par rapport à son intérêt seulement (Evraert, 2000).

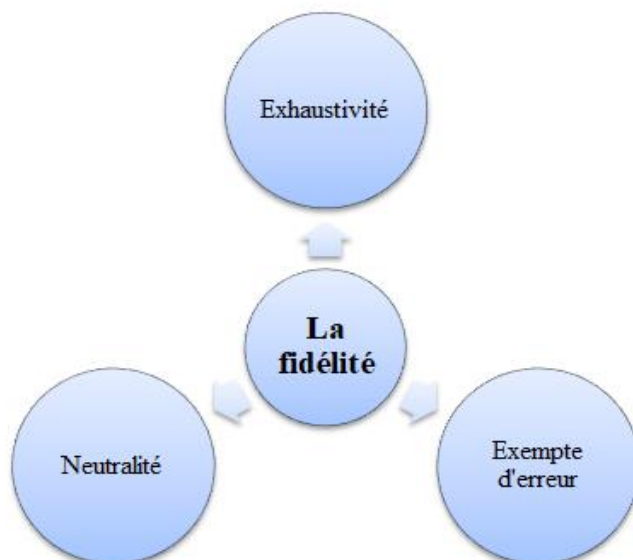
Notion de l'importance relative

Le concept de pertinence et le concept d'importance relative sont indissociables car l'importance relative est un aspect de pertinence (Cadre conceptuel de L'IASB, 2010, § 11). Une information est relativement importante si son omission ou inexactitude pourrait influencer les décisions des utilisateurs.

- La fidélité

Une information financière et comptable pertinente n'est pas utile dans un processus décisionnel, si elle ne fournit pas une image fidèle sur l'entreprise et sa réalité économique. Une information financière et comptable fidèle, si elle est exhaustive, neutre et exempte d'erreur (Renkas et al, 2015, p 3).

Schéma n°19 : Les composantes de la Fidélité.



Source : travail personnel.

L'exhaustivité signifie l'offre de toutes les informations nécessaires aux utilisateurs pour la prise de décisions. Par rapport à la neutralité, ça concerne l'objectivité et l'équilibre (Jonas et Blanchet, 2000, p 362). La neutralité stipule qu'aucun utilisateur n'est privilégié par rapport aux autres utilisateurs. En plus "la neutralité suppose que le choix entre plusieurs options comptables n'est pas influencé par la recherche d'un résultat déterminé à l'avance" (Djongoué, 2015, p 63). De même le cadre conceptuel de 2018 a expliqué la relation entre la prudence et la neutralité. Il s'agit des précautions prises lors de l'incertitude.

Une information financière et comptable exempte d'erreur indique l'absence des omissions et des anomalies.

1-2.2. Caractéristiques qualitatives auxiliaires

Les caractéristiques qualitatives auxiliaires augmentent la qualité de l'information financière et comptable si et seulement si cette dernière est pertinente et représentée fidèlement.

- La comparabilité

Prendre une décision parmi un ensemble de possibilité, est une chose primordiale pour les différents utilisateurs. Ceci est faisable si les informations financières et comptables fournies par les entreprises permettent la comparaison. D'une manière plus claire, les informations financières et comptables comparées doivent être cohérentes en respectant la permanence des méthodes dans une période donnée. Le cadre conceptuel *FASB* a précisé que "la

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

comparabilité, qui comprend la permanence des méthodes, est une qualité secondaire qui interagit avec la pertinence et la fiabilité afin de contribuer à l'utilité de l'information financière" (Dermens, 2011, p 89).

Schéma n°20 : Les conditions de comparabilité.



Source : Travail personnel.

Même si la comparabilité est un attribut auxiliaire pour assurer une information financière et comptable de qualité, mais c'est une caractéristique qui reste très importante et utile pour les utilisateurs des EF.

- **La vérifiabilité**

Cette caractéristique permet l'assurance de la fidélité de l'information financière et comptable communiquée aux différents utilisateurs. La vérifiabilité suppose que les différents observateurs bien informés et indépendants pourraient aboutir à un consensus, mais pas nécessairement à un accord complet sur le fait qu'une description donnée est fidèle (Cadre conceptuel de l'IASB, 2010 §26).

- **La rapidité (ou la temporalité)**

Les utilisateurs des informations financières et comptables sont dans l'obligation de prendre des décisions à temps. Cela est possible par rapport à la rapidité d'accessibilité aux informations financières et comptables.

- **La compréhensibilité**

Les informations financières et comptables sont utiles aux différents utilisateurs s'ils sont intelligibles. Autrement dit, l'information financière et comptable doit être « classé, définie et présentée de façon clair et concise ».

1-3. La présentation de l'IFC dans les EF

Les informations financières et comptables doivent être présentées dans des EF. Le cadre conceptuel de l'*IASB* a défini les EF comme des états destinés à répondre aux besoins informationnels des utilisateurs. Ces derniers ne peuvent pas exiger que l'entité¹ prépare des EF dans l'intérêt d'une catégorie spécifique d'utilisateurs. Par contre, les utilisateurs peuvent exiger que les informations financières et comptables communiquées dans ces EF soient de qualité.

Le normalisateur international *IASB* a énoncé, dans la norme *IAS 01*, que les informations financières et comptables doivent être structurées selon² :

- Un état de situation financière à la fin de la période.
- Un état du résultat global de la période.
- Un état de variation des capitaux propres de la période.
- Un tableau de flux de trésorerie de la période.
- Des notes contenant un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives.

2-L'information financière et comptable : Utilisateurs et utilité décisionnelle

Satisfaire les besoins des utilisateurs des informations financières et comptables est un objectif primordial dans la théorie de la comptabilité. Selon l'Observatoire de la Qualité Comptable (OQC)³, les utilisateurs des informations financières et comptables désignent "toute personne physique ou morale qui peut se prévaloir de détenir un lien d'intérêt direct ou indirect avec l'information financière et comptable produite mise en disposition ou publiée par l'entreprise" (50^{ème} congrès de l'ordre des experts comptables, 1995, p 14).

Notons que les informations financières et comptables ont plusieurs utilisateurs : internes et externes. Nous allons s'intéresser dans notre travail par les utilisateurs externes seulement parce que les utilisateurs internes sont eux même des producteurs des informations financières et comptables. Ces utilisateurs externes, classés comme des parties prenantes, sont définis selon Freeman (1983) par "l'ensemble des individus et groupes situés à l'intérieur ou à

¹ L'entité comptable est définie par l'*IASB* comme un ensemble circonscrit d'activité économique dont l'information financière est susceptible d'être utile aux investisseurs en capitaux propres, aux prêteurs et aux créanciers actuels et potentiels qui ne peuvent obtenir directement l'information dont ils ont besoin.

² Lorsque l'entité applique une méthode comptable à titre rétroactif ou effectue un retraitement rétroactif des éléments des EF, ou lorsqu'elle procède à un reclassement des éléments dans ses EF, l'entité doit établir un état de situation financière de comparaison au début de la période.

³ L'OQC a été créé en 1998 par le conseil de l'ordre des experts comptables. L'objectif principal de cet observatoire est la promotion d'une fonction comptable conforme aux besoins des utilisateurs internes et externes des informations financières et comptables.

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

l'extérieur de l'organisation qui, en déterminent le fonctionnement et qui dépendent d'elle, en partie au moins, pour la réalisation de leurs objectifs propres" (Djongoué, 2015, p 39).

Outre que les actionnaires et les managers, d'autres utilisateurs des informations financières et comptables existent. Tel qu'il a été énoncé dans le premier chapitre, les deux normalisateurs internationaux (*FASB/IASB*) ont évoqué les utilisateurs des informations financières et comptables dans leur cadre conceptuel (Dermens, 2011, pp 83-85) :

-Les investisseurs et les actionnaires : ils sont considérés comme les utilisateurs privilégiés des informations financières et comptables communiquées dans les EF car ils sont les apporteurs de capitaux et le centre de décision dans une entreprise. Leurs besoins sont centrés sur la rentabilité de l'entreprise. Ils sont directement intéressés par la capacité de l'entreprise à générer des flux de liquidités favorables et payer les dividendes. Ils peuvent être aussi intéressés par la façon dont la perception du marché de cette capacité affecte le cours des actions.

-Les prêteurs : leur préoccupation majeure est la capacité des entreprises à rembourser leurs dettes et déterminer si leurs prêts et les intérêts qui y sont liés seront payés à l'échéance.

-Membres du personnel : les informations financières et comptables liées à la capacité de rémunération, à la stabilité et à la rentabilité de l'entreprise ainsi que la capacité de l'entreprise à générer des flux de liquidités favorables, toutes ces informations sont utiles à cette catégorie d'utilisateurs

-Fournisseurs et autres créanciers : déterminer si les montants dus sont payés à l'échéance.

- Clients : cette catégorie d'utilisateurs s'intéresse aux informations financières et comptables liées la continuité de l'entreprise (Dick et al, 2006).

-État et organismes publics : pour répartir les ressources et déterminer les politiques fiscales, l'état et les organismes publics ont besoin de certaines informations financières et comptables.

-Publics : plusieurs indicateurs économiques sur les entreprises intéressent le grand public tels que la progression et l'évolution de l'entreprise, sa contribution dans la création de l'emploi.....

-Les analystes financiers : cette catégorie d'utilisateurs s'intéresse aux mêmes informations financières et comptables destinées aux investisseurs potentiels et actionnaires.

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

Sur la base de la théorie d'agence et la théorie économique de la réglementation, la théorie positive de la comptabilité (TPC) s'intéresse à l'explication du comportement des utilisateurs des informations financières et comptables. Cette théorie aide à constater aussi, les choix et les décisions prises par les acteurs économiques en se basant sur ces informations.

La TPC joue un rôle primordial dans la recherche en comptabilité car les courants déjà existants n'ont pas pu expliquer les pratiques comptables survenues dans les entreprises (Watts et Zimmerman 1978). Cette théorie a été initiée par Watts et Zimmerman 1978, 1979 et 1986, par ce qu'on appelle l'école de Rochester¹. Les objectifs de cette théorie sont :

- Rendre compte des facteurs associés aux choix de méthodes particulières
- Mettre en évidence les motivations de la politique comptable menée par les dirigeants.
- Prévoir les choix de méthodes effectuées par les dirigeants en fonction des caractéristiques des entreprises.
- Expliquer par ailleurs le processus l'élaboration des normes comptables.

L'utilité décisionnelle des informations financières et comptables est un sujet qui a été abordé bien avant l'école de Rochester (Ball et Brown, 1968 ; Beaver, 1968) dont l'objectif était d'étudier la réaction du marché suite à la communication des informations financières et comptables.

Watts et Zimmerman ont mis en question l'hypothèse de l'utilité décisionnelle des informations financières et comptables pour les différents utilisateurs. Contrairement à l'approche normative qui a fixé les méthodes comptables produites comme objet de la recherche, l'hypothèse de l'utilité décisionnelle a été analysée en déterminant et en fixant les pratiques comptables observées comme objet de leurs recherches économiques.

Cependant, d'autres chercheurs ont signalé que la TPC pouvait être une approche plus pertinente si cette théorie s'intéresse à la l'analyse du marché au lieu d'expliquer le comportement du marché face à la publication des informations financières et comptables.

3-La gouvernance des informations financières et comptables

La gouvernance des informations financières et comptables peut être expliquée selon trois (03) visions : la vision de la théorie d'agence, la vision de la théorie des parties prenantes et la vision du normalisateur international IASB (Pigé et Paper, 2009, pp 21-28).

¹ Nom de référence à l'université Rochester aux États-Unis dans laquelle ont exercé Watts et Zimmerman à partir des années 1980.

3-1. La gouvernance des IFC par la théorie d'agence

La théorie d'agence prend en considération trois (03) acteurs principaux en relation avec l'IFC produite dans une entreprise.

- Les actionnaires : ils sont les propriétaires de l'entreprise. Ces investisseurs actuels ont la responsabilité du contrôle des managers en subissant des risques encourus, mais en bénéficiant des dividendes.

En effet, les actionnaires doivent disposer de toutes les informations financières et comptables présentées dans les EF afin d'exécuter leurs missions. De même, les actionnaires sont privilégiés concernant l'accès à l'information par rapport aux autres acteurs dans l'entreprise. La normalisation des informations financières et comptables aide donc les actionnaires à prendre des décisions liées à la performance de l'entreprise.

Mais certaines informations financières et comptables (les budgets, informations communiquées dans le tableau de bord, plans stratégiques...) ne sont pas mises à la disposition de tous les actionnaires sauf ceux membres dans le conseil d'administration (Pigé et Paper, 2009).

- Les managers : les managers sont rémunérés en fonction de l'exécution de leurs tâches qui est la production des informations financières et comptables. Ils doivent communiquer toutes les informations financières et comptables aux actionnaires au temps opportun en reflétant l'image fidèle de l'entreprise, en justifiant leurs choix comptables et en respectant le référentiel comptable.
- Les autres acteurs : dans un environnement économique, l'entreprise doit conclure des relations contractuelles avec d'autres acteurs : les salaires, l'administration fiscale... Ces acteurs économiques ont besoin de toutes les informations financières et comptables assurant le respect de leurs droits selon les contrats conclus avec l'entreprise.

3-2. La gouvernance des IFC par la théorie des parties prenantes

Par rapport à la théorie des parties prenantes, les informations financières et comptables doivent être produites et communiquées pour satisfaire les besoins de toutes les parties prenantes. Les managers doivent arbitrer les intérêts et les objectifs de chacun d'eux.

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

Autrement dit, la théorie des parties prenantes stipule que les informations financières et comptables soient utiles, avec le même niveau d'importance, à tous les acteurs économiques et leurs intérêts doivent être protégés par le principe de la continuité d'exploitation.

Pour s'assurer que les managers ne priorisent pas une partie prenante seulement, ils sont évalués et rémunérés selon les informations financières et comptables communiquées par la valorisation de l'entreprise.

3-3. La gouvernance des IFC par l'IASB

Le cadre conceptuel de l'IASB a jugé que les actionnaires sont les utilisateurs privilégiés des informations financières et comptables parce qu'ils sont les apporteurs de fonds. Le fait de satisfaire les besoins de cette partie prenante donc, répond au même temps aux besoins des autres utilisateurs.

Notant que le normalisateur international n'a pas négligé les besoins de l'État en matière des informations financières et comptables. C'est pour cette raison que la version du cadre conceptuel de l'IASB de 2010, contient une révision de la hiérarchisation des informations financières et comptables avec les différents utilisateurs. Ce qui a été confirmé par l'IAS 01 de 2008 qui a élargi de champs des utilisateurs des informations financières et comptables au-delà des investisseurs.

Section 02 : Les IFC dans le contexte Algérien

L'Algérie a toujours essayé de suivre le rythme de développement des pratiques comptables dans le monde. Plusieurs réformes ont été menées pour de suivre le courant de normalisation internationale des informations financières et comptables.

1- Nécessité d'une nouvelle réforme

Avant de présenter les limites de l'ancien plan comptable qui ont conduit à une nouvelle réforme (1-2), nous devons déterminer les acteurs de la normalisation comptable en Algérie (1-1).

1-1. Les acteurs de normalisation comptables en Algérie

Le premier organisme de normalisation en Algérie, après l'indépendance, était le conseil supérieur de la comptabilité (CSC). Ce dernier était créé en 1971 d'après l'ordonnance n°71-82 du 29 Décembre 1971 portant l'organisation de la profession comptable et expert-comptable. Sous la tutelle du ministre des finances, le CSC avait comme mission la préparation d'un nouveau plan comptable général et il était composé de 18 membres

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

permanents dont leurs objectifs, au tant que membre du CSC selon l'article 38 de la même ordonnance, sont de :

- S'occuper de la normalisation par secteur d'activité, des comptabilités.
- Donner des conseils et des avis sur tous les projets de plan comptable particulier.

Cet organisme continuait ses activités jusqu'à l'année 1996 où le législateur Algérien lui remplaçait par le Conseil National de la Comptabilité (CNC) comme étape préparatoire de l'adoption d'un nouveau référentiel. Depuis cette année est le CNC considéré comme le normalisateur de la comptabilité en Algérie. Il a été créé par le décret exécutif du 25 Septembre 1996 sous la tutelle du ministère des finances. Ce conseil est "un organe consultatif à caractère interministériel et interprofessionnel"¹. Sa mission consiste en la coordination et synthèse dans le domaine de la recherche et de la normalisation comptable afin de mettre en place un nouveau référentiel comptable désormais le SCF.

L'objectif de cet organisme est cité explicitement dans l'article 3 de même décret :

- ✓ Réunir toutes les informations relatives à la comptabilité et son enseignement.
- ✓ Réaliser des études liées au développement et le processus comptable.
- ✓ Veiller à la normalisation de la comptabilité.
- ✓ Assister la promulgation des textes juridiques liés à la comptabilité.
- ✓ Aider à améliorer le système comptable par la formation.
- ✓ Suivre le rythme de l'évolution des organisations liées à la comptabilité.
- ✓ Organiser des manifestations sur la comptabilité et le système comptable financier.

La réforme du PCN a été effectuée par le CNC en plusieurs étapes. En premier lieu, le CNC a déterminé les insuffisances et les lacunes du PCN. Ensuite, il a proposé le projet d'un nouveau SCF avec une nouvelle nomenclature des comptes. À la fin, il a signalé l'importance à la formation pour l'application du SCF.

Les travaux de normalisation entamés par le CNC ont été toujours soutenus par l'Ordre National des Experts Comptables et des Comptables agréés (ONECC). Ce dernier a été créé en 1991 par la loi n°91-08 du 27 Avril 1991 relative à la profession d'expert-comptable, du commissaire aux comptes et de comptable agréé. L'ONECC est un organe professionnel chargé dans le cadre de la loi de ce qui suit :

¹ Article 2, décret exécutif du 25 Septembre 1996 portant création et organisation du conseil national de la comptabilité, page 15.

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

- S'assurer de l'exercice de la profession comptable avec rigueur.
- Organiser la profession comptable.
- Veiller à l'indépendance des membres de l'ONECC.
- Déterminer les conditions d'adhésion à cet ordre par un règlement intérieur.

1-2. Limites du PCN

L'Algérie n'a pas pu rester à l'écart du développement économique, elle devait intégrer la normalisation à son environnement. Néanmoins, son PCN n'a pas été soumis à une actualisation ou des mises à jour telles que le cas de la normalisation comptable internationale, surtout que l'économie algérienne était une économie planifiée avec un courant socialiste. L'objectif de la comptabilité était d'aider ses utilisateurs à prendre des décisions macroéconomiques et calculer les impôts seulement. L'Algérie restait donc loin du référentiel comptable international. Tel qu'il était déclaré par l'ordre des experts comptables et des comptables agréés, le PCN avait plusieurs limites et insuffisances.

Tout d'abord, l'Algérie voulait s'orienter vers une économie du marché. Le PCN n'était pas compatible avec les changements économiques survenus dans le monde : Absence des principes et des hypothèses comptables, aucun cadre conceptuel n'a été élaboré.... De ce fait, plusieurs questions sont restées sans réponse : qui sont les utilisateurs des EF ? Quel est l'utilisateur privilégié ? Quel est l'objectif de la comptabilité et des EF ?

En outre, l'information comptable n'était pas pertinente et ne permettait pas la prise de décision. D'une façon plus synthétique, les EF élaborés selon le PCN ne reflétaient pas la réalité économique ou financière de l'entreprise.

Les carences du PCN, les réformes après les scandales financiers des années 2000 et la création du *IASB*, ont obligé le législateur Algérien à rejeter la réforme de 1975 et se reprocher du paysage économique mondial avec ses révolutions en matière de normalisation comptable. La réponse à ces exigences mondiales a été traduite par l'élaboration d'un nouveau système comptable et financier.

2- Promulgation du Système Comptable Et Financier

La dernière réforme en Algérie a eu lieu l'année 2007 après l'adoption d'un nouveau système de comptabilité appelé système comptable et financier (SCF). Ce SCF a été inspiré des normes comptables internationales (*IAS/IFRS*) avec l'assistance d'un groupe d'expert français.

2-1. Présentation du SCF

Le SCF a été promulgué suite à la publication de la loi 07/11 du 25 novembre 2007 portant le système comptable financier. Le SCF ou la comptabilité financière telle qu'elle est appelée aussi selon l'article n°1 de la loi 07/11 est défini selon l'article n°3 de la même loi comme "un système d'organisation de l'information financière permettant de saisir, classer, évaluer, enregistrer des données de base chiffrées, et présenter des états reflétant une image fidèle de la situation financière et patrimoniale, de la performance et de la trésorerie de l'entité, à la fin de l'exercice ". La date d'entrée en vigueur de cette loi a été programmée le 01 janvier 2009. Néanmoins, cette date a été reportée jusqu'au 01 janvier 2010. Le champ d'application du SCF comprend, selon l'article 03 de la loi 07-11, ce qui suit:

- ✓ Les sociétés soumises aux dispositions du code de commerce,
- ✓ Les coopératives,
- ✓ Les personnes physiques ou morales produisant des biens ou des services marchands ou non marchands dans la mesure où elles exercent des activités économiques qui se fondent sur des actes répétitifs,
- ✓ Et toutes autres personnes physiques ou morales qui y sont assujetties par voie légale ou réglementaire.

Néanmoins, les personnes morales soumises aux règles de la comptabilité publique sont exclus du champ d'application.

La loi 07/11 a exigé que la comptabilité doive être tenue régulièrement avec crédibilité, sincérité et transparence en respectant le principe de la partie double. D'après l'article 16 de la même loi " chaque écriture affecte aux moins deux (02) comptes, l'un étant débité et l'autre crédité dans le respect de l'enregistrement chronologique des opérations ".

Le nouveau SCF est structuré en deux (02) parties :

- Tout d'abord, la première partie présente le cadre conceptuel, l'organisation de la comptabilité, les règles d'évaluation et les éléments du SCF.

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

▪ Ensuite, la deuxième partie explique la nomenclature des comptes et leurs fonctionnements.

2-2. Les hypothèses, les caractéristiques et les principes de production des IFC

Selon la loi du SCF, la production des informations financières et comptables communiquées dans les EF doit répondre à deux (02) hypothèses de base, tel qu'il est stipulé dans la norme IAS 01, notamment la continuité d'exploitation et la comptabilité d'engagement.

- La continuité d'exploitation

Les EF sont établis sur la base de l'hypothèse de la continuité d'exploitation. Il s'agit d'élaborer les EF sans avoir une tendance de mettre fin aux activités de l'entreprise. Autrement dit, préparer des EF sans avoir ni l'intention, ni la nécessité de mettre fin à ses activités.

- La comptabilité d'engagement

La comptabilité d'engagement signifie la constatation de l'ensemble des effets de transactions à la date de survenance de ces transactions ou évènements.

Selon l'article 08 de la loi 07/11, l'information financière et comptable fournie dans les EF doit révéler les caractéristiques qualitatives de pertinence, fiabilité, comparabilité et d'intelligibilité¹.

→ **La pertinence** : Dépend de l'influence des décisions économiques des utilisateurs des comptes.

→ **La fiabilité** : Lorsque l'information n'est pas biaisée ou erronée, elle est qualifiée comme fiable.

→ **La comparabilité** : implique une permanence dans l'application des règles et méthodes relatives à l'évaluation des éléments et à la présentation des informations financières et comptables. La comparabilité signifie la possibilité de comparer ces informations financières et comptables sur l'axe de temps et dans l'espace aussi.

→ **L'intelligibilité** : L'information financière et comptable doit être immédiatement compréhensible par les utilisateurs (Ouled Amer, 2010, p 32).

¹ Le législateur Algérien n'a pas maintenu toutes les caractéristiques qualitatives des informations financières et comptables prévu par le normalisateur international. Seules les quatre caractéristiques qualitatives citées dans ce paragraphe sont maintenues.

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

En sus des hypothèses citées en dessus, qui sont considérées comme des principes aussi, les informations financières et comptables doivent être produites en respectant les principes suivants :

- **La périodicité** : l'article 30 de la loi 07/11 stipule que chaque entité réalise son exercice comptable dans une durée de douze (12) mois.
- **L'indépendance des exercices** : le résultat de chaque exercice est indépendant de celui qui le précède et de celui qui le suit.
- **Le principe de l'importance relative** : les EF doivent mettre en évidence toute information significative, pouvant avoir une influence sur le jugement que les utilisateurs de l'information peuvent porter sur l'entité. Les montants non significatifs peuvent être regroupés avec les montants correspondant à des éléments de nature ou de fonction similaires.
- **Le principe de prudence** : d'après l'article 14 du décret exécutif 08-156 du 26 mai 2008 portant application des dispositions de la loi n°07-11, l'appréciation raisonnable des faits dans des conditions d'incertitude afin d'éviter le risque de transfert, sur l'avenir, d'incertitudes présentes susceptibles de grever le patrimoine ou le résultat de l'entité.
- **Le principe de la permanence des méthodes** : en vertu de l'article 05 du décret exécutif 08-156, les méthodes comptables doivent être appliquées par une entité de façon permanente d'un exercice à un autre pour établir et présenter ses EF.

2-3. Le cadre conceptuel

La valeur ajoutée de la réforme de l'année 2007 est importante en matière de l'élaboration d'un cadre conceptuel, chose qui n'a pas été émise dans l'ancien PCN. Le cadre conceptuel de la comptabilité financière constitue "un guide pour l'élaboration des normes comptables, leur interprétation et la sélection de la méthode comptable appropriée lorsque certaines transactions et autres événements ne sont pas traités par une norme ou une interprétation" (Article 07 de la loi 07-11, 2007, p 4).

Ce cadre contient les définitions des concepts de base et clés à l'élaboration des EF (actif, passif, capitaux propres, produits et charges). En sus, il précise explicitement le contenu et le mode de présentation des EF ainsi que les règles d'évaluation et de comptabilisation.

Le cadre conceptuel du SCF a suivi le même courant du cadre conceptuel de l'IASB. Son objectif consiste en :

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

- L'explication des concepts de base à la préparation et à la présentation des EF.
- La veille au respect des caractéristiques qualitatives de l'information financière et comptable.
- Un support et un guide à l'élaboration des nouvelles normes.
- Un guide pour l'interprétation des normes.

De même, le cadre conceptuel précise les utilisateurs des EF, mais il ne précise pas les utilisateurs prioritaires ou privilégiés des EF tel que l'IASB, c'est-à-dire qu'aucune importance n'est accordée à un utilisateur spécifié. Les utilisateurs des EF sont : "

-Les dirigeants, les organes d'administration et de contrôle et les différentes structures internes de l'entreprise.

-Les fournisseurs de capitaux (propriétaires, actionnaires, banques et autres bailleurs de fonds.)

-L'administration et autres institutions dotées de pouvoirs de réglementation et de contrôle (administration fiscale, statistiques nationales...)

-Les autres partenaires de l'entité tels que les assureurs, les salariés, les fournisseurs ou les clients.

-Les autres groupes d'intérêts y compris le public de façon générale " (Ouled Amer, 2010, p 30).

Le décret exécutif n°08-156 du 26 mai 2008 portant application des dispositions de la loi n°07-11 correspondant au 25 novembre 2007 portant système comptable financier, a donné plus d'explication sur le cadre conceptuel, les normes comptables et la présentation des EF. En ce qui concerne les normes comptables, elles ont été regroupées en quatre (04) catégories dans l'article 30 du même décret exécutif :

- a. Les normes relatives à l'actif (ça concerne la classe 2 et 3).
- b. Les normes relatives au passif (elles traitent les éléments de la classe 1).
- c. Les normes relatives aux règles d'évaluation et de comptabilisation.
- d. Les normes particulières (les instruments financiers, les contrats d'assurance...).

3- Présentation des EF

Selon le glossaire annexé dans l'arrêté du 26 juillet 2008 fixant les règles d'évaluation et de comptabilisation, le contenu et la présentation des EF ainsi que la nomenclature et les règles de fonctionnement des comptes, les EF sont définis au tant que " un ensemble complet et indissociable des documents comptables et financiers permettant de donner une image fidèle

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

de la situation financière de la performance et de la variation de la situation de l'entité à la date de clôture des comptes ".

La norme *ISA 200*¹ définit les EF comme "une présentation structurée d'informations financières historiques, y compris les informations fournies, dont le but est de communiquer les ressources économiques ou les obligations d'une entité à un moment donné, ou leurs variations durant une période de temps, conformément à un référentiel comptable" (*ISA 200*, version 2016, p 3).

De même que la norme *IAS 01*, les EF, précisés par le SCF, sont le bilan, le compte du résultat CR, le tableau des flux de trésorerie (TFT), le tableau de variation des capitaux propres (TVCP) et l'annexe².

Sur la base du principe d'importance relative :

- "Les états financiers doivent mettre en évidence toute information significative, pouvant avoir une influence sur le jugement que les utilisateurs de l'information peuvent porter sur l'entité ;
- Les montants non significatifs peuvent être regroupés avec des montants correspondant des éléments de nature ou de fonction similaires ;
- L'image fidèle des états financiers doit traduire la connaissance que les dirigeants ont de la réalité et de l'importance relative des événements enregistrés ;
- Les normes comptables peuvent ne pas s'appliquer aux éléments sans importance significative " (Article 11 du décret exécutif n°08-156, pp 9-10).

3-1. Le bilan

Le bilan représente une synthèse de la situation financière de l'entreprise en fin de période en distinguant entre actif et passif de l'entreprise. L'actif du bilan reflète l'ensemble des ressources contrôlées par une entité qui génèrent des avantages économiques futurs. Le passif du bilan signifie des obligations actuelles de l'entité qui engendre une sortie des avantages économiques.

L'arrêté de 2008 déjà cité qui fixe les règles d'évaluation et de comptabilisation, le contenu et la présentation des EF ainsi que la nomenclature et les règles de fonctionnement des

¹ L'*International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB)* prépare et publie les normes internationales d'audit *ISA (International standards of audit)* qui représentent un référentiel international pour l'exercice de l'audit.

² Voir Annexe n°01.

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

comptes, et définit explicitement les différentes rubriques du bilan. Le tableau suivant résume les informations financières et comptables essentielles à citer dans le bilan d'une entreprise :

Tableau n°06 : Les IFC essentielles dans un Bilan.

Actif	Passif
- Les immobilisations incorporelles. - Les immobilisations corporelles. - Les amortissements. - Les participations. - Les actifs financiers. - Les stocks. - Les actifs d'impôts. - Les clients, les autres débiteurs et autres actifs assimilés. - La trésorerie positive et équivalents de trésorerie positive.	- Les capitaux propres avant distributions décidées ou proposées après la date de clôture, en distinguant le capital émis (dans le cas des sociétés), les réserves, le résultat net de l'exercice et les autres éléments. - Les passifs non courants portant intérêts. - Les fournisseurs et autres créditeurs. - Les passifs d'impôts. - Les provisions pour charges et passifs assimilés. - La trésorerie négative et équivalentes de trésorerie négative.

Source : Travail personnel.

3-2. Le compte du résultat

Le compte du résultat est un état de synthèse de l'ensemble des produits réalisés et des charges supportées par une entité économique. Les informations financières et comptables constituant le compte du résultat, selon l'article 230 l'arrêté du 26 juillet 2008 fixant les règles d'évaluation et de comptabilisation, le contenu et la présentation des EF ainsi que la nomenclature et les règles de fonctionnement des comptes, sont :

- Analyse des charges par nature permettant de déterminer les principaux agrégats de gestions suivants : marge brute, valeur ajoutée, excédent brut d'exploitation.
- Produits des activités ordinaires.
- Produits financiers et charges financières.
- Charges du personnel.
- Taxes et impôts et versements assimilés.
- Dotations aux amortissements et perte de valeur concernant les immobilisations corporelles.
- Dotations aux amortissements et perte de valeur concernant les immobilisations incorporelles.
- Résultat des activités ordinaires.
- Éléments extraordinaires (produits et charges).
- Résultat net de la période avant distribution.

-Pour les sociétés par action, résultat net par action.

3-3. Le Tableau des Flux de Trésorerie (TFT)

Le TFT a constitué une nouveauté pour les entreprises. Cet état n'a jamais fait partie des EF exigés par le PCN.

Selon l'arrêté de 2008 déjà cité en dessus, l'article 240, dans son deuxième paragraphe, explique que le TFT est un " tableau qui présente les entrées et les sorties de disponibilité intervenues pendant l'exercice selon leurs origines ". Nous pouvons distinguer deux types de TFT, le premier étant élaboré par la méthode directe et le deuxième par la méthode indirecte¹.

Le TFT selon la méthode directe consiste à déterminer un flux de trésorerie net et le rapprocher du résultat net avant impôt. Par contre, le TFT selon la méthode indirecte signifie un résultat net ajusté en prenant compte de :

- Des effets de transactions sans influence sur la trésorerie.
- Des décalages ou des régularisations.
- Des flux de trésorerie liés à des activités d'investissements ou de financements.

Les informations financières et comptables à présenter dans le TFT, selon l'arrêté du 26 juillet 2008, sont :

- Les flux générés par les activités opérationnelles (activités qui génèrent des produits et autres activités non liées à l'investissement et au financement).
- Les flux générés par les activités d'investissement (décaissements sur acquisition et encaissements sur cession d'actifs à long terme).
- Les flux générés par les activités de financement (activités ayant pour conséquence de modifier la taille et la structure des fonds propres ou des emprunts).
- Les flux de trésorerie provenant des intérêts des dividendes, présentés séparément et classés de façon permanente d'un exercice à l'autre dans les activités opérationnelles, d'investissement ou de financement.

¹ Voir annexe n°01.

3-4. Le Tableau de Variation des Capitaux Propres (TVCP)

L'objectif du TVCP est d'analyser les mouvements ayant affecté chacune des rubriques constituant les capitaux propres de l'entité au cours de l'exercice. Il doit contenir au moins des informations financières et comptables correspondantes aux :

- Résultat net de l'exercice.
- Changements de méthodes comptables et aux corrections d'erreurs dont l'impact est directement enregistré en capitaux propres.
- Autres produits et charges enregistrés directement dans les capitaux propres dans le cadre de correction d'erreurs significatives.
- Opérations en capital.
- Distributions du résultat et affectation décidées au cours de l'exercice.

3-5. L'annexe

L'annexe des EF est un outil de narration qui comporte des informations financières et comptables explicatives liées à l'élaboration et la préparation des EF précédents. Une précision sur la nature des événements comptables doit être fournie dans cet état, ainsi qu'une estimation de son impact financier. C'est informations significatives et utiles qui doivent apparaître dans l'annexe. Ce dernier doit contenir, selon le troisième chapitre de l'arrêté du 26 juillet 2008, des explications concernant :

- Les règles et les méthodes comptables adoptées pour la tenue de la comptabilité et l'établissement des EF.
- Les compléments d'information nécessaires à une bonne compréhension des autres EF.
- Les informations concernant les entités associées, les co-entreprises, les filiales ainsi que la société mère.
- Les informations à caractère générale ou comportant certaines opérations particulières nécessaires à l'obtention d'une image fidèle.

4- Importance du SCF

La promulgation de la loi du SCF a résolu plusieurs problèmes dans les pratiques comptables. Cette loi a imposé son importance constatée sur plusieurs axes qui peuvent être énumérés :

- ✓ Unifier le langage de la comptabilité pour qu'elle soit intelligible aux différents utilisateurs.
- ✓ Permettre la comparabilité des EF entre les différentes entreprises.
- ✓ L'économie algérienne a toujours vécu une crise de confiance à propos les informations financières et comptables produites. Donc l'adoption du SCF a permis de créer un nouvel air de confiance et a augmenté la crédibilité de ces informations.
- ✓ Une production des informations financières et comptables selon un référentiel inspiré du référentiel international attire les porteurs de fonds à l'échelle mondiale à s'investir en Algérie.
- ✓ Diminuer les divergences entre les pratiques comptables en Algérie et ceux des autres pays à l'échelle internationale.
- ✓ Produire une information financière détaillée et de qualité.

Cependant, des carences ont été constatées lors de l'application du SCF malgré ses avantages déjà cités. Ces carences ont été citées explicitement par Kaddouri et Admane (2013). Le premier problème de l'adoption du SCF est la façon dont il a été mis en application. Ce système n'a pas été adopté d'une façon progressive. C'est-à-dire l'appliquer pour les grandes entreprises, constater les problèmes de son application, les ajuster, en suite l'appliquer sur les petites et moyennes entreprises (Kaddouri et Admane, 2013).

La formation n'a pas pris sa place dans cette réforme. Malgré l'importance d'organiser et d'effectuer des formations afin de maîtriser le nouveau SCF, cette étape a été négligée par les entreprises algériennes dans le but d'éviter les coûts importants qui doivent être consacrés à ces types de formations. En sus, il existe aussi une catégorie de professionnel qui n'a pas pu s'imprégner avec le nouveau référentiel avec ses nouveautés.

Suites à ces limites d'application du SCF, avec la collaboration de la direction de la formation du ministère des finances, le CNC a procédé un chantier des travaux de mise à jour du SCF Algérien. Ce projet vise la prise en considération des normes comptables internationales qui ont été publiées après l'année 2005 d'un côté, et rattraper les erreurs de la première application du SCF en trouvant des solutions aux limites constatées d'un autre côté.

Section 03 : La qualité des informations financières et comptables

Afin de récupérer de nouveau la confiance en matière des relations dans l'environnement financier, la transparence des informations financières est fortement recommandée. Pour ce faire, les managers doivent assurer des informations financières et comptables de qualité.

1- Qualité des informations financières et comptables : Éléments de définitions

L'objectif de point est de cerner une définition du concept qualité (1-1). Ensuite, déterminer la définition de la notion de la qualité des informations financières et comptables selon les recherches antérieures (1-2).

1-1. Définition du concept « qualité »

Selon la norme *ISO 9000*, "la qualité est un comportement, des attitudes, des activités et des processus qui fournissent de la valeur par la satisfaction des besoins et attentes "¹. Ballou et al (1998) ont défini la qualité de l'information étant les mesures ou outils, méthodes et processus de diffusion de l'information. Selon le rapport de la vérificatrice générale du Canada à la chambre des communes, " la qualité de l'information englobe l'exactitude, l'intégralité, l'actualité, la pertinence et l'intelligibilité des données en fonction de leur adaptation à leur emploi " (Rapport de vérification générale au Canada, 2003, p 8).

Plusieurs éléments de définitions du concept qualité peuvent existés. Par exemple Feigenbaum (1951) a associé le concept de qualité à la valeur. De leur côté, Parasuraman et al (1985) ont défini la qualité par rapport au niveau de satisfaction du consommateur. Crosby (1979) a décrit la qualité telle qu'"une construction insaisissable et vague souvent confondue avec les objectifs imprécis comme bonne qualité, luxe, excellence ou poids important.... Alors que la substance et les déterminants de la qualité ne sont pas définit, leur importance pour l'entreprise et les consommateurs est sans équivoque " (Djongoué, 2015, p 51).

1-2. Définition de « qualité des informations financières et comptables »

Le sujet de la qualité des informations financières et comptables a connu une littérature abondante. Casta et Stolowy (2012) ont considéré que la qualité du résultat, la qualité comptable, la qualité de l'information comptable, la qualité de l'information financière sont des synonymes dans la littérature et les différentes recherches académiques. Dans notre travail, nous considérons toutes les expressions précédentes sont des synonymes à l'expression de la qualité des informations financières et comptables.

¹ Disponible sur : <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9000:ed-4:v2:fr> consulter le 19 Février 2019 à 22h45.

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

Quand on parle de la qualité des informations financières et comptables communiquées, ça veut dire que c'est la qualité des informations financières et comptables produites ainsi que leur présentation structurée. Kothari (2000) a indiqué que la qualité des informations financières et comptables est déterminée par rapport à la conformité aux normes comptables qui engendre la diminution de l'asymétrie d'informations dans les entreprises. La quatrième directive de l'harmonisation comptable internationale a expliqué qu'une information financière et comptable est de qualité lorsqu'elle est produite selon des normes exigeantes la fidélité de la réalité économique.

Le premier qui a introduit la notion de qualité aux informations comptable est le *FASB* suite à la publication de la *Statements Financial Accounting Concepts SFAC n°2 "Qualitative characteristics of accounting information"*, dans son cadre conceptuel de 1980. Cette *SFAC n°2* a été supprimée et remplacée par *SFAC n°8* en septembre 2010. Selon le *FASB*, la qualité des informations financières et comptables est associée à un ensemble de caractéristiques afin d'aider tous les utilisateurs des informations financières et comptables d'une façon générale et l'utilisateur privilégié (l'investisseur) d'une façon spéciale, à prendre des décisions liées à l'entreprise. Vickrey (1985) a proposé la détermination de la qualité des informations financières et comptables par rapport à la pertinence de cette dernière et son coût, ce qui a été confirmé par Michaïlesco (1999) en précisant que c'est le besoin de l'utilisateur qui identifie la qualité des informations financières et comptables par rapport à son coût et le temps de sa disponibilité.

L'information financière et comptable est de qualité si elle est transparente et exempte d'erreur pour les utilisateurs (Jonas et Blanchet, 2000). D'un autre côté, La qualité des informations financières et comptables peut être défini, selon Tang et al 2008, par la communication véritable et juste des informations dans les EF en décrivant la situation financière. En plus, Tasios et Bekiaris (2012) jugent que la qualité comptable comprend les informations financières et non financières utiles à la prise de décision. De son côté, le normalisateur Algérien, suivant le normalisateur Français, a cité implicitement le concept de qualité des informations financières et comptables par la production de cette dernière avec le respect d'un ensemble de règles et de principes.

De notre côté, nous pouvons dire que la qualité des informations financières et comptables signifie la production de cette dernière toute en respectant la réglementation comptable en vigueur et un ensemble de caractéristiques qualitatives essentielles notamment la pertinence et la fiabilité ; la manière de structuration des EF contenant les informations financières et

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

comptables pour qu'elles soient intelligibles et comparables ; et en les communiquant aux différents utilisateurs et parties prenantes, sans la discrimination d'une partie, au temps opportun afin de préserver leur utilité décisionnelle.

2-Détermination de la qualité des IFC : Revue de littérature

L'analyse des recherches académiques antérieures nous a montré que le thème de la qualité des informations financières et comptables a été toujours un sujet d'actualité. Cette qualité est déterminée par rapport à la conformité aux normes comptables qui engendre la diminution de l'asymétrie d'informations dans l'entreprise (Kothari, 2005).

Une petite revue de littérature sur les travaux antérieurs (Beaver, 1966 ; Beneish, 1997 ; Dechow et al, 1996 ; Mishra et Drtina, 2004 ; Dechow et al, 2010) nous conduit à un ensemble d'outils qui servent comme alerte en cas de gestion du résultat. Dechow et al (1996) ont tenté de détecter la manipulation des données comptables dans un échantillon bien déterminé via certains indicateurs. Selon leurs résultats, les entreprises qui gèrent leurs données comptables ont un nombre important des membres du conseil d'administration ; et un PDG puissant et accroché à son poste. Une autre étude a été effectuée sur un autre échantillon par Beneish (1997) dont l'objectif est de déterminer les rubriques comptables qui peuvent avertir les analystes sur des situations de gestion du résultat. L'analyse des comptes à payer, les ventes, la performance antérieure... tous ces éléments ont été considérés comme un moyen de prévention de la gestion du résultat.

Une continuation de ces travaux a été faite en 1999 par Beneish sur un échantillon d'entreprises qui ayant déjà géré leurs données comptables. Les ratios d'analyse des EF ont mené au calcul de certains indices, notamment les indices des ventes à la clientèle l'indice de marge brute, indice de la qualité de l'actif et l'indice de croissance des ventes. En sus de ces indices, Lee et al (2006) ont conclu dans leur travail que le changement de l'auditeur peut être aussi un indice de manipulation comptable.

Mishra et Drtina (2004) ont regroupé les mesures de gestion du résultat déjà existants en quatre (04) mesures, à savoir des mesures comptables, des mesures de cash-flow ; des mesures basées sur les indicateurs de bourse et des mesures statistiques.

Pour les mesures comptables, des ratios et des indicateurs sont calculés en utilisant les informations financières et comptables divulguées dans les EF. Selon Beaver (1966), les ratios de rentabilités sont fortement corrélés avec la qualité des informations financières et comptables des EF. Plus clairement, la qualité des ratios diminue en cas de faillite. De leur

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

côté, Mishra et Drtina (2004), ont mis l'accent sur les ratios de rendement des actifs et des capitaux propres. Ces derniers, et dans le cas de risque tendent à diminuer. Malgré l'importance de ces mesures comptables, leurs crédibilités restent faibles parce que l'information financière et comptable peut être biaisée et/ou manipulée.

En ce qui concerne les mesures de cash-flow, l'utilisation des flux réels comme base de calcul est un avantage, car ces flux peuvent être vérifiables. En cas de tendance à la faillite, Gentry et al (1987) stipulent que les dirigeants, et afin d'éviter la faillite, convertissent les actifs en espèces. Par rapport aux mesures basées sur les indicateurs de bourses, l'évolution des rendements boursiers par rapport au rendement moyen peuvent être pris comme un signal de risque de faillite. Mishra et Drtina (2004) ont donné une illustration de ces mesures par rapport aux scandales financiers (*Enron, WorldCom, United Airlines et Federal Mogul*). De même, et dans le même travail, un modèle de régression linéaire a été effectué afin d'estimer les entreprises qui ont une possibilité de déclarer faillite.

Une analyse comparative des pratiques comptables de la Malaisie, Singapour, Thaïlande et Hong Kong a été effectuée par Ball et al (2003). Ils ont déduit que la qualité des informations financières et comptables produite demeure faible, malgré que les normes comptables appliquées dans ces pays aient été inspirées du référentiel international. Dans ce même concept de normalisation, Lantto (2007) a essayé de déterminer l'impact des normes IFRS sur l'utilité et la pertinence de l'information comptable. Son étude a été effectuée dans le marché Finlandais l'année 2005 en se basant sur les opinions des analystes financiers, les directeurs financiers des entreprises et les auditeurs des entreprises cotées. Il a conclu que les IFRS ont augmenté la pertinence et la fiabilité des informations financières et comptables.

Michailescu (1998) a effectué une étude dont l'objectif est de proposer une réponse à la problématique sur les déterminants de la qualité de l'information comptable diffusée par les entreprises françaises dans leurs rapports annuels. Les résultats de cette recherche contribuent à la connaissance des caractéristiques de la diffusion d'informations en France et des préoccupations qui la déterminent. Ils mettent également en évidence des éléments d'évolution qui rapprochent la pratique française des pratiques anglo-saxonnes.

Schipper et Vincent (2003) ont proposé une méthode pour mesurer la qualité des EF en examinant le niveau de l'utilité décisionnelle des rapports des EF par l'opérationnalisation des caractéristiques qualitatives. Dans le même contexte Beest et al (2009) ont effectué une étude dans un institut de recherche en management dans le marché de Hollandais dont l'objectif est de développer et tester les méthodes de mesure de la qualité des EF. Ils ont construit une liste

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

de 21 items dans le but est de mesurer la qualité des EF par rapports aux caractéristiques qualitatives essentielles et complémentaires des informations financières et comptables tel qu'il est défini dans le cadre conceptuel de l'IASB (2008).

En Algérie, les études antérieures qui ont tenté de contribuer à l'évaluation de la qualité des informations financières et comptables sont limitées à cause des différents obstacles que les chercheurs confrontent par rapport à l'accès et la disponibilité des informations nécessaires aux analyses d'un côté, et du manque de collaboration des managers et actionnaires aux études exploratoires.

Saidi (2015) a contribué à l'évaluation de la communication des EF en respectant les règles et les principes de la loi du SCF sur un échantillon de 38 entreprises¹. Son étude exploratoire a été effectuée avec les cadres supérieurs des départements comptabilité et finance de l'échantillon sélectionné. Deux conclusions essentielles peuvent être tirées :

- Les entreprises Algériennes n'appliquent pas rigoureusement les règles de préparations et d'élaboration des EF.
- Le SCF Algérien connaît toujours des obstacles et de carences dans la production des informations financières et comptables.

3-Méthodes de mesures de la qualité des IFC

Plusieurs méthodes d'évaluation de la qualité des informations financières et comptables ont été connues dans les travaux antérieurs des recherches académiques. Un aperçu des méthodes les plus connues, directes ou indirectes, qualitatives ou quantitatives, est présenté dans cette section.

3-1. Modèle des *accruals*

Jones (1991) a proposé de mesurer la qualité des informations financières et comptables disponibles aux EF en détectant la présence / absence de la gestion du résultat. C'est une méthode indirecte pour la mesure de la qualité des informations financières et comptables basée sur la gestion du résultat. Étant donné que le résultat est une information essentielle dans les EF, ce modèle suppose que la gestion du résultat a un impact négatif sur la qualité des informations financières et comptables.

La manipulation comptable des informations financières et comptables peut être perçue comme une gestion du résultat (Schipper 1989). Les chercheurs s'occupent à évaluer cette

¹ L'échantillon est réparti à des entreprises nationales, entreprises nationales cotées en bourses et des entreprises étrangères.

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

gestion du résultat par des modèles statistiques (modèle de Healy 1985, modèle de DeAngelo 1986, modèle de l'industrie de Dechow et Sloan 1991, le modèle de Jones 1991 et le modèle de Jones modifié par Dechow et al 1995).

Les études antérieures (Healy et Whalen, 1999 ; Degeorge et al, 1999) ont mis une distinction entre un résultat normal et un résultat publié. Jeanjean (2002) a reporté de l'article de Beaver (1998) ce qui suit:

Flux de trésorerie publié + Ajustements comptables publiés = Résultat publié.

Et;

*Flux de trésorerie normaux + Ajustements comptables normaux
= Résultat normal.*

La modification des ajustements comptables est connue comme gestion des *accruals* (c'est-à-dire une gestion des résultats). Pour que les *accruals* soient une mesure de gestion du résultat, la condition de non compensation doit être accomplie. Cette condition stipule "qu'une modification du niveau des *accruals* n'aura d'impact sur le résultat que si la gestion d'un élément des *accruals* ne produit pas d'effet en sens inverse sur le flux de trésorerie ou sur un autre *accrual*" (Jeanjean, 2002, p 5). Il existe une partie seulement des *accruals* qui permettent la gestion du résultat. Afin de déterminer cette fraction d'*accruals*, nous devons faire la distinction entre *accruals* discrétionnaires (anormaux) et *accruals* non discrétionnaires (normaux).

Accruals totaux = Accruals non discrétionnaires + Accruals discrétionnaires.

Selon T. Jeanjean, le modèle d'évaluation de la gestion du résultat de Jones 1991 stipule :

→Les *accruals* normaux sont en fonction du niveau des immobilisations corporelles via les dotations aux amortissements.

→Si le BFR est proportionnelle au chiffre d'affaires (CA), la variation du besoin en fonds de roulement (BFR) est proportionnelle à la variation du chiffre d'affaires.

Le modèle de mesure des *accruals* normaux (AN) est le suivant :

$$ANi(t) = \alpha_i + \beta \times \Delta CAi(t) + \gamma \times Immocorpi(t) + \varepsilon(t)$$

Contrairement à la réalité, la gestion du résultat varie à la baisse dans ce modèle quand les *accruals* normaux et les autres variables varient à la hausse. Ce qui a conduit à la modification du modèle de Jones 1991 (Dechow et al 1995) et en formulant le modèle de Jones modifié qui ajuste le CA à la variation des créances clients.

$$ANi(t) = \alpha_i + \beta \times (\Delta CAi(t) - \Delta \text{créances } i(t)) + \gamma \times Immocorpi(t) + \varepsilon(t)$$

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

Cependant, l'utilisation des modèles statistiques basés sur les *accruals* est soumise à des contraintes. L'utilisation des *accruals* discrétionnaires permettent la détection de la gestion du résultat pendant une année seulement. Mais la faisabilité de ce modèle sur un axe du temps constitue une contrainte. Watts et Zimmerman (1986) et plusieurs autres chercheurs ont démontré que les mécanismes de gouvernement d'entreprise peuvent lutter contre les techniques comptables de gestion du résultat. L'auditeur étant aussi une contrainte à la gestion du résultat à son tour.

Les travaux antérieurs ont prouvé que la réputation et la taille du cabinet d'audit externe réduisent le niveau des *accruals* discrétionnaires des entreprises auditées. C'est-à-dire plus que le cabinet d'audit est de grande taille avec une bonne réputation, plus le niveau des *accruals* discrétionnaires des entreprises auditées est faible. D'une façon plus générale, la gestion du résultat est négativement corrélée avec la taille et la réputation de l'auditeur.

3-2. Le modèle de pertinence de valeur

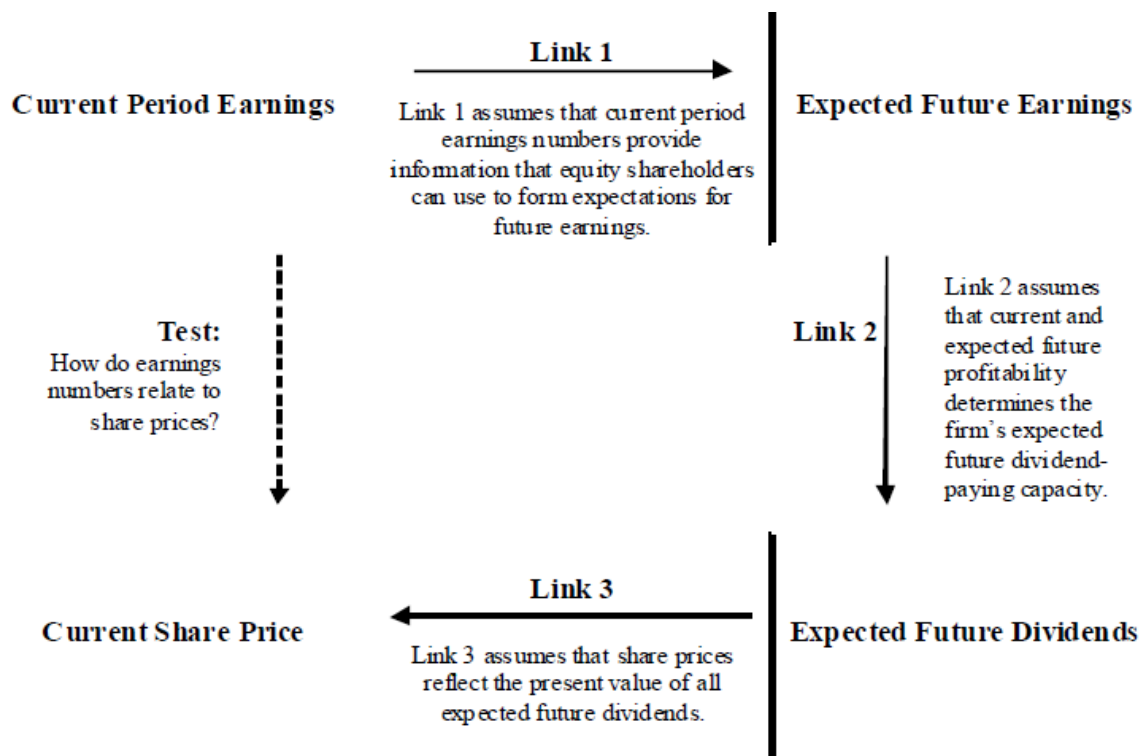
C'est une méthode indirecte pour évaluer la qualité des informations financières et comptables. Son objectif est de mesurer la pertinence et fiabilité des informations financières et comptables à travers la relation entre le rendement boursier et les résultats (Choi, Collin et Johnson, 1997 ; Barth et Beaver et Landsman, 2001 ; Nichols et Wahlan, 2004). La relation entre le rendement boursier et la gestion du résultat peut être traduite par trois liens théoriques selon Beaver (1998). Nichols et al (2004) décrivent ces trois liens comme suit :

1-Les informations utiles à la prévision des résultats futurs sont synthétisées et résumées par les résultats de la période courante.

2-L'élaboration des anticipations des dividendes est basée sur les prévisions des résultats futurs.

3-Le cours de l'action est déterminé selon la valeur actuelle des dividendes futurs attendus.

Schéma n°21 : Les trois (03) liens entre le rendement boursier et la gestion du résultat.



Source : Nichols et Wahlen, 2004, p 266.

Plusieurs chercheurs (Jonas et Blanchet, 2000 ; Schipper et Vincent, 2003 ; Nichols et Wahlen, 2004) estiment que les informations financières et comptables soient de qualité si la valeur du marché de l'entreprise (cours des actions) et la valeur de l'entreprise selon les procédures comptables sont fortement corrélés (Mbobo et Bassey Ekpo, 2016, p 186).

Selon Barth et al (2008), ce modèle est fondé sur l'explication tirée de la régression entre le cours de l'action sur le résultat net et la valeur comptable des actions.

$$\pi i(t) = \alpha + \beta BVEPSi(t) + \gamma NIPSi(t) + \varepsilon i(t)$$

Avec :

P : Prix d'action.

BVEPS : La valeur comptable par action.

NIPS : Revenu net par action.

Π : L'équation de la régression.

i : entreprise

t : année de l'étude.

La pertinence de la valeur peut être évaluée par l'explication tirée des régressions du revenu net par action sur le rendement annuel des actions. Barth et al (2008) ont estimé deux régressions inverses avec le revenu net (variable dépendante) à savoir une équation par les

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

entreprises avec des bonnes nouvelles et une équation pour les entreprises avec de mauvaises nouvelles.

En étudiant la relation entre le résultat et le cours boursier, Nichols et al (2004) ont validé :

- ✓ L'existence d'une liaison entre le rendement boursier annuel et le résultat annuel.
- ✓ L'explication des différences entre le rendement boursier et les résultats par la persistance des résultats.
- ✓ Les résultats trimestriels influencent le cours de l'action.

L'avantage de cette méthode est qu'elle permet l'analyse de persistance des résultats ainsi que la capacité prédictive et la vérifiabilité. Néanmoins, cette méthode ne permet pas la distinction entre la pertinence et la fiabilité (Mbobo et Bassey Ekpo, 2016, p 186).

3-3. La méthode des éléments spécifiques

C'est une méthode directe restreinte qui permet l'évaluation partielle de la qualité des informations financières et comptables des EF via l'évaluation de l'impact de quelques éléments spécifiques communiquées dans les EF sur ses utilisateurs (Hirst et al, 2004 ; Beretta et Bozzolan, 2004 ; Cohen et al, 2004). Cependant, cette méthode est limitée par sa capacité partielle à évaluer la qualité des informations financières et comptables. Par conséquence, cette méthode est jugée souvent d'incomplète.

3-4. La méthode des scores

Pour mesurer la qualité des informations financières et comptables communiquées et publiées, nous pouvons utiliser la méthode des scores (items). Le principe de cette méthode est de construire un indice de divulgation sur la base d'un ensemble d'items dans le but de mesurer la qualité de l'information financière ou bien mesurer l'ampleur de la communication ou la divulgation des informations financières et comptables (Mahmoud, 2012). Les études antérieures ont été effectuées sur la base de la méthode de pondération des scores, de l'équipondération ou une méthode mixte.

Au début, les chercheurs et les analystes ont donné de l'importance à la quantité des informations financières et comptables communiquées. Ensuite, les chercheurs ont introduit le concept de la qualité sur les études liées à la communication et la divulgation des informations financières et comptables. En 1971, Singhvi et Desai ont étudié la qualité de divulgation des informations financières et comptables de 155 entreprises américaines par la pondération des valeurs des items (34 items) pour l'élaboration d'une régression multiple. Les facteurs

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

explicatifs de ce modèle sont : l'actif total, le nombre des actionnaires, le statut de cotation, le cabinet d'audit, le taux de profit et la marge (Mahmoud, 2012, p 130).

Cette méthode consiste en la pondération des valeurs d'items, pour un échantillon d'entreprises, sur la base des jugements des analystes financiers afin d'effectuer un modèle de régression multiple en se basant sur plusieurs facteurs explicatifs (exemples) de la qualité de divulgation des informations financières et comptables.

Pour la méthode de l'équipondération, elle a été initiée par Cooke 1989 au Suède. Les analystes financiers accordent des valeurs aux items selon l'importance relative de chacun d'eux. Néanmoins, cette méthode est marquée par sa subjectivité.

La méthode mixte pour l'évaluation de la qualité des informations financières et comptables diffusées par les entreprises Françaises a été utilisée par MichailSCO en 1998. Une régression simple a été établie par plusieurs facteurs explicatifs. MichailSCO a constitué 55 items composés par rapport à leur importance selon les jugements des analystes financiers.

3-5. Le modèle des caractéristiques qualitatives

Cette méthode est considérée comme la meilleure en matière d'évaluation en englobant tous les aspects des EF ainsi que les informations financières et non financières. Le cadre conceptuel de l'*IASB*, publié en 2010, a fourni les caractéristiques qualitatives des informations financières et comptables à savoir des caractéristiques fondamentales (pertinence et représentation fidèle) et des caractéristiques auxiliaires (compréhensibilité, comparabilité, vérifiabilité et l'opportunité)

L'objectif de détermination de ces caractéristiques est de faciliter les études liées à la mesure de la qualité des informations financières et comptables. Cette initiative est venue comme validation à l'importance accordée à cette thématique dans les recherches antérieures. La prise de décision dans les entreprises est liée à la qualité des informations financières et comptables communiquées dans les états financiers. En d'autres termes, le cadre conceptuel a orienté les recherches académiques vers des attributs de l'information financière et comptable comme mécanisme et outil de mesure de la qualité (Beest et al, 2009).

Ce modèle est initié par Jonas et Blanchet 2000. L'évaluation de la qualité des informations financières et comptables dans ce modèle est faite sur la base de l'opérationnalisation des caractéristiques qualitatives. Selon ce modèle, produire une information financière et comptable de qualité est traduit par le respect des caractéristiques qualitatives de cette dernière pour augmenter son utilité décisionnelle.

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

- **Pertinence** : L'opérationnalisation de la pertinence est faite sur la base de quatre (04) éléments :
 - Les rapports annuels d'EF contiennent des informations prévisionnelles pertinentes vu son accessibilité exclusive aux dirigeants pour les produire (Bartov et Mohanram 2004).
 - Les informations financières communiquées fournissent elles des informations sur les opportunités et les risques ? la relation de complémentarité entre l'information financière et non financière en fonction de la valeur prédictive (Jonas et Blanchet 2000).
 - La comptabilisation par la juste valeur pour augmenter la pertinence de l'information (Barth et al 2001).
 - L'information financière communiquée dans les EF permet la confirmation ou la modification de leurs décisions

Les recherches en matière de qualité des informations financières négligent les informations d'une nature non financière ainsi que les informations financières futures disponibles aux utilisateurs.

- **La fidélité** : Les chercheurs ont précisé les cinq (05) éléments de mesure de la représentation fidèle : Dechow et al, 1996 ; McMullen, 1996 ; Cohen et al, 2004 ; Sloan, 2001 ; Jonas et Blanchet, 2000 ; Maines et Wahlen, 2006 ; Kim et al, 2007 ; Willekens, 2008.

Ces éléments de mesure sont choisis selon leurs contributions à augmenter la probabilité des représentations fidèles des informations financières et comptables.

1- Si les arguments des estimations et hypothèses émises dans les EF permet la représentation fidèle des différents évènements économiques (Jonas et Blanchet 2000, Maines et Wahlen 2004)

2- Si les principes et les méthodes comptables sont bien décrits et fondés pour éliminer toute probabilité d'inexactitude ou d'erreur dans la préparation des EF (Jonas et Blanchet, 2000 ; Maines et Wahlen, 2004).

3- Les préparateurs des EF doivent être objectifs dans leurs communications des informations financières c'est-à-dire communiquer les informations financières positives tant que négatives : Dechow et al 1996, McMullen 1996, Beasley 1996, Rezaee 2003, Cohen et al 2004, Sloan 2001.

4- La contribution des rapports d'auditeurs en matière d'assurance raisonnable et de crédibilité des informations communiquées Kim et al 2007, Willekens 2008.

Chapitre 02 : La qualité des informations financières et comptables : Analyse théorique

5- Si la gouvernance d'entreprise influence la qualité des EF (Jonas et Blanchet, 2000)

En générale, pour mettre en application les caractéristiques qualitatives essentielles selon le cadre conceptuel de l'*IASB* 2010, il faut :

- Identifier un phénomène économique probablement utile aux différents utilisateurs.
 - Déterminer le type d'information qui serait le plus pertinent à ce phénomène.
 - Déterminer la disponibilité de cette information et sa représentation fidèle.
- **La comparabilité** : Cette caractéristique peut être mesurée en se référant à la transparence et la clarté par 05 éléments :
- La qualité d'organisation des informations (Jonas et Blanchet 2000).
 - Est-ce que les notes d'explication des informations financières des EF sont claires (Cadre conceptuel *IASB* 2010)
 - Le degré d'intelligibilité des graphes et tableaux (Jonas et Blanchet 2000).
 - Présence des explications des termes techniques dans un glossaire.
- **La vérifiabilité** : Grâce aux notes explicatives pour certain indicateur de performance pour plusieurs périodes (Renkas et al, 2015, p 4). Pour concrétiser la possibilité de comparabilité des informations financières et comptables. Les entreprises doivent respecter la norme IAS 08.
- **La rapidité** : Les utilisateurs des informations financières et comptables sont dans l'obligation de prendre des décisions à temps. Cela est possible par rapport à la rapidité d'accessibilité aux informations financières et comptables.
- **Compréhensibilité** : Les informations financières et comptables sont utiles aux différents utilisateurs s'ils sont intelligibles. Autrement dit, les informations financières et comptables doivent être présentées d'une façon simple pour que tous les utilisateurs puissent la comprendre.

Conclusion du chapitre 02

Les informations financières et comptables doivent être présentées tout en respectant un ensemble de principes, hypothèses et caractéristiques qualitatives afin de satisfaire les besoins de tous les utilisateurs des états financiers selon les exigences de la normalisation internationales et la communication financière.

En Algérie, la présentation et la structuration des états financiers ont été inspirées des normes comptables internationales, selon les différentes lois promulguées. Malgré les avantages de cette adoption de la normalisation comptable internationale, des carences d'application ont été constatées par les entreprises algériennes dont tous les analystes et les professionnels sont dans l'obligation de les dépasser.

Les recherches antérieures ont associé le concept de la qualité à l'information financière et comptable et ont tenté de l'expliquer. De ce fait, plusieurs méthodes sont apparues pour mesurer la qualité des informations financières et comptables, notamment des méthodes directes ou indirectes ; des méthodes qualitatives ou quantitatives. De notre côté, nous devons choisir nos choix méthodologiques afin de réaliser l'objectif de notre thèse.

**CHAPITRE 03: MÉTHODOLOGIE ET
MODÈLE DE RECHERCHE**

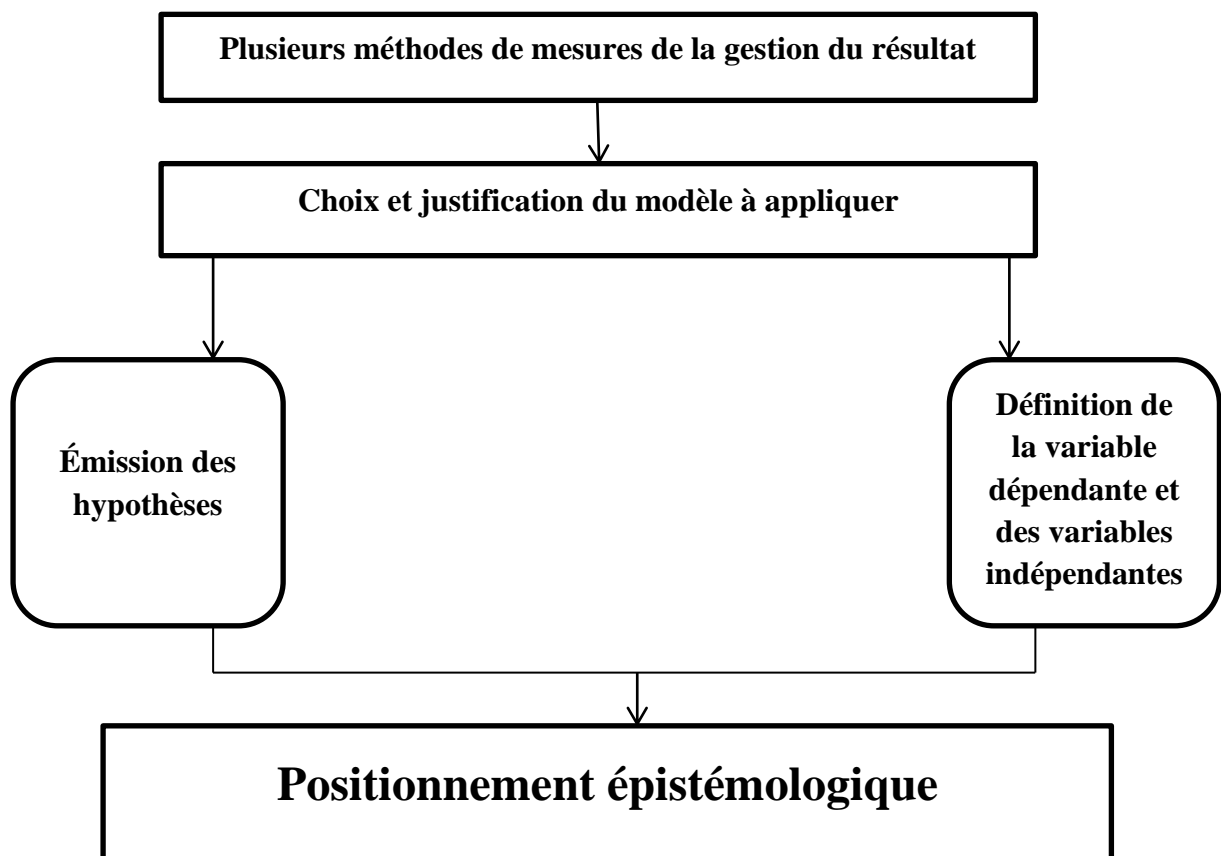
Chapitre 03 : Méthodologie et modèle de recherche

Après l'explication des facteurs qui ont exprimés la nécessité de production d'une information financière et comptable de qualité ; et la présentation des différents aspects conceptuels et recherches académiques liés aux méthodes de mesure de cette qualité, nous devons choisir une méthodologie adéquate à notre objectif de recherche.

L'objectif de ce chapitre est de préciser la méthodologie utilisée pour évaluer la qualité des informations financières et comptables communiquées dans les EF par la mesure de la présence / absence de la gestion du résultat.

Nous présenterons dans une première section les différents modèles utilisés pour mesurer la gestion du résultat et de son ampleur afin de sélectionner un modèle à suivre. Dans une deuxième section, nous émettrons les hypothèses du modèle statistique sélectionné ainsi que ses variables indépendantes et dépendante. À la fin de ce chapitre, nous consacrons une section pour déterminer notre positionnement épistémologique.

Schéma n°22 : Raisonnement du 3^{ème} chapitre.



Source : Travail personnel.

Section 01 : Le modèle de gestion du résultat : Présentation théorique et études empiriques

Pour justifier notre choix méthodologique, nous devons exposer les travaux antérieurs de détection et de mesure de la gestion du résultat.

1- Un aperçu sur la gestion du résultat

La manipulation comptable se fait sur la base des données comptables spécialement le résultat comptable à cause de son influence sur les décisions liées à l'entreprise : coût du capital, le résultat fiscal, la part de rémunération des dirigeants, le bénéfice des actionnaires.... Lorsqu'une déviation dans l'objectif des parties prenantes se présente avec des intérêts divergents, le choix de la manipulation du résultat comptable sera entrepris.

Les managers peuvent intervenir afin de gérer le résultat soit (Healy et al, 1999 ; Degeorge et al, 1999) :

- En effectuant des modifications sur les ajustements comptables (les politiques d'amortissement / provisionnement).

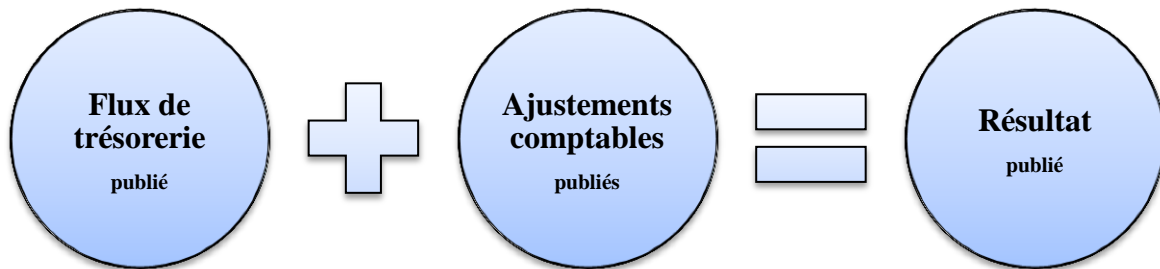
- Ou bien en effectuant des modifications sur les *cash-flows*.

Rappelons que la gestion du résultat comptable a été défini par plusieurs chercheurs académiques. De leur côté, Degeorge et al (1999) ont défini la gestion du résultat comme "l'utilisation stratégique de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes" (Degeorge et al, 1999, p 2). De point de vue de Healy et Wahlen (1999), la gestion du résultat "intervient lorsque les managers utilisent leur latitude discrétionnaire dans le processus de comptabilité financière et dans la structuration des transactions pour modifier les états financiers soit pour induire en erreur certaines parties prenantes sur les performances économiques réelles de l'entreprise, soit pour influencer les enjeux contractuels qui reposent sur les nombres comptables" (Djenjean, 2002, p 2).elle est aussi considérée comme une intervention délibérée dans le processus de reporting financier externe pour obtenir des gains personnels selon Schipper (1989).

De même, Beneish (2001) a expliqué que la gestion du résultat est "l'utilisation de choix comptables spécifiques permis par les normes comptables dans le but de reporter le niveau du résultat voulu (qui n'est pas nécessairement juste et vrai) " (Beneish, 2001, p 4). Il a même précisé que les managers entreprennent une décision de gestion du résultat juste avant la clôture de l'exercice. Les décisions prises tout au long de l'exercice comptable sont considérées comme des actions d'investissement.

Jeanjean (2003) a reporté d'après Beaver (1998), que le résultat comptable publié est constitué des flux de trésorerie publié et les ajustements comptables publiés tel qu'il est expliqué dans le schéma suivant :

Schéma n°23 : Constitution du résultat publié.



Source : Travail personnel.

Afin de gérer le résultat publié, plusieurs méthodes peuvent être utilisées, ce qui permet la distinction entre plusieurs types de gestion du résultat.

2- Types de gestion du résultat

Selon Zang (2011), nous pouvons citer deux (02) méthodes utilisées pour gérer le résultat, à savoir la gestion du résultat par les choix comptables et la gestion du résultat des activités réelles.

2-1. La gestion du résultat par les choix comptables

Lorsque les dirigeants optent aux changements de leurs choix comptables au moment d'élaboration des EF en modifiant leurs hypothèses comptables de base, ou par la recomptabilisation des provisions provenant des années antérieures ou l'utilisation des méthodes différentes de comptabilisation des charges (Graham et al 2005), nous pouvons dire que c'est une gestion du résultat par les choix comptables. Le tableau suivant fournit les principales définitions de ce type de gestion du résultat :

Tableau n°07 : Principales définitions de gestion du résultat par les choix comptables.

Auteurs	Gestion du résultat par les choix comptables
Zang, 2012, p 676.	Les changements appliqués sur les méthodes comptables ou les estimations utilisées lors de la présentation des états financiers.
Roychowdhury, 2006, p 336	C'est la gestion du résultat qui n'entraîne pas des modifications sur les flux de trésorerie.

Source : Travail personnel.

Malgré que le changement ou la modification des choix comptables n'a pas d'impact sur les flux de trésorerie, mais il est considéré comme une utilisation non conformes à la réglementation comptable (Dechow et al, 2000).

2-2. La gestion réelle des résultats

Plusieurs auteurs ont tenté de définir la gestion du résultat des activités réelles. Le tableau suivant fournit les principales définitions de ce type de gestion du résultat :

Tableau n°08 : Principales définitions de gestion du résultat des activités réelles.

Auteurs	Gestion du résultat des activités réelles.
Gunny 2010, p 855.	Les actions qui changent le timing ou la structuration des opérations, des investissements et/ou du financement des transactions dans le but d'influencer les chiffres comptables publiés
Cohen et Zarowin 2010, p 2.	Les actions du dirigeant qui dévient des pratiques normales liées à l'activité
Zang, 2012, p 676.	Action délibérée qui modifie le résultat publié dans une direction particulière ; cette action porte sur le timing ou la structuration des opérations, des investissements ou du financement ; cette action a des conséquences sous-optimales pour l'activité
Graham et al, 2005, p 35.	La destruction de flux de trésorerie réelle par les dirigeants, ce qui leur permet de publier le chiffre comptable désiré

Source : Travail personnel.

Au début, selon Beneish (2001) et Jeanjean (2002), dévoiler et déceler une gestion réelle du résultat n'a pas été un objectif facilement atteint. Néanmoins, l'évolution des recherches de ce concept, les chercheurs ont réussi à modéliser cette méthode de manipulation comptable. Les actions entreprises par les managers pour modifier le résultat ou les pratiques comptables porté sur le timing ou la structuration des opérations des investissements ou de financement. Ces actions ont influencé l'activité de l'entreprise il s'agit "des conséquences sous-optimales pour l'activité" (Zang, 2012, p 676).

Les modifications et ajustements, dans ce type de gestion du résultat engendrent des flux de trésorerie. Ces modifications peuvent être effectuées par (Dumas, 2014, pp 25-26) :

- La réduction des dépenses discrétionnaires ¹: pour augmenter le résultat, les managers réduisent les dépenses en diminuant les charges.

- La manipulation temporaire des ventes : l'objectif de cette manipulation est d'augmenter le chiffre d'affaires par une augmentation des flux de trésorerie d'exploitation d'une façon anormale.

- La surproduction : afin d'augmenter le résultat, les dirigeants choisissent de diminuer les coûts fixes unitaires par rapport aux coûts variables marginaux.

2-1. La manipulation des activités réelles VS la manipulation par les choix comptables

Dumas (2014) a reporté d'Eisel (2012) les principales différences entre les deux types de gestion du résultat expliquées en dessus.

Tableau n°09 : Comparaison des caractéristiques des deux gestions du résultat.

	Gestion du résultat des activités réelles.	Gestion du résultat par les choix comptables
Timing	Pendant l'exercice comptable	Pendant l'établissement des états financiers
Composante du résultat affecté	Produits et charges ayant fait l'objet de flux de trésorerie et <i>accruals</i>	Produits et charges calculés (<i>accruals</i>)
Coût	Elevé	Faible
Contrainte	Arbitrage coûts-bénéfices	Gestion antérieure /Auditeurs et législateurs
Visibilité de détection	Faible	Modéré / élevé

Source : Dumas, 2014, p 28.

La gestion réelle du résultat s'effectue tout au long de l'exercice comptable sur les produits et charges qui génèrent des flux de trésorerie ce type de gestion du résultat entraîne des coûts élevés pour l'entreprise avec une probabilité faible de révéler cette gestion de résultat.

Notant que la gestion du résultat par les choix comptables s'effectue lors de l'établissement des EF. Ce type influence le résultat par les produits et les charges calculés. Pour ce faire, l'entreprise supporte des coûts faibles. En plus, cette gestion du résultat peut être détectée facilement, si l'entreprise possède un audit de qualité. (Zang, 2012).

¹ Dépenses administratives, ventes, R et D, dépenses de marketing.

Par conséquent, nous avons choisi d'utiliser les modèles de détection de gestion du résultat des choix comptables.

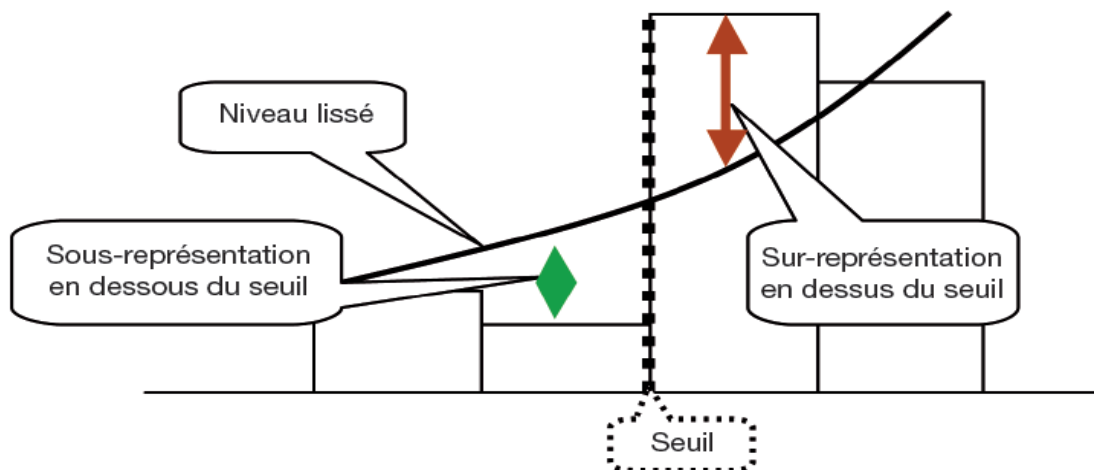
3- Les méthodes suivies pour la mesure de GR dans l'étude

Dans notre étude, nous utiliserons deux méthodes complémentaires qui mesurent la manipulation comptable. La première nous permet de juger l'existence (ou non) de la gestion du résultat et la deuxième méthode nous sert à mesurer l'ampleur de cette gestion du résultat.

3-1. La méthode des seuils

La méthode de l'analyse par les seuils a été initiée par Burgstahler et Dichev en 1997 dans leur article « *Earnings management to avoid earnings decreases and losses* ». Ces auteurs ont effectué une analyse des résultats d'un échantillon d'entreprises et ont constaté la présence de certaines discontinuités, appelées des irrégularités, au seuil nul de la distribution des résultats et la distribution de la variation des résultats qui prennent la forme d'une courbe de Gauss et suivent une loi normale. Le graphique suivant résume les apports de leur travail :

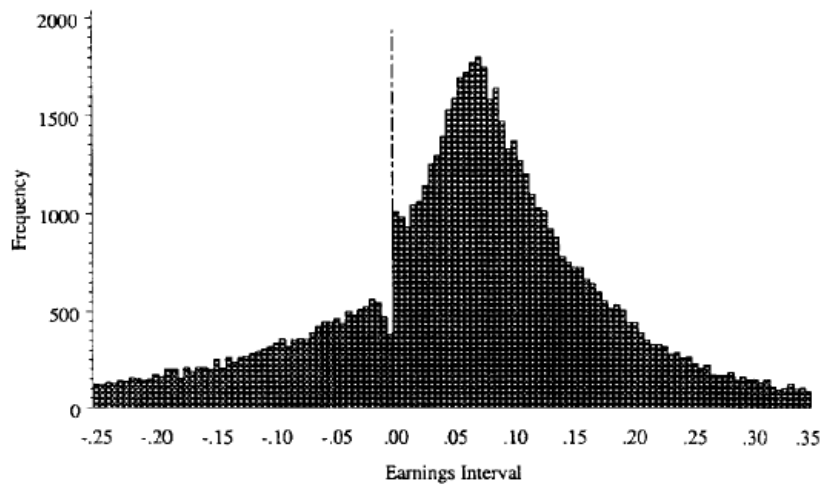
Graphique n°01 : Explication de l'irrégularité au niveau d'un seuil.



Source : Vidal, 2010b, p 4.

Ces discontinuités ont été expliquées par le comportement des entreprises publiant des résultats faiblement bénéficiaires. Autrement dit, l'irrégularité a été constatée lorsque le nombre d'observations en dessous du seuil nul est faible. En parallèle, le nombre d'observations au-dessus du seuil nul est plus important par rapport à ce qu'il doit être en suivant l'allure de la distribution. Le graphique suivant a été établi par Burgstahler et Dichev (1997), explique la forme de la courbe de distribution des résultats et la présence des discontinuités dans certains seuils :

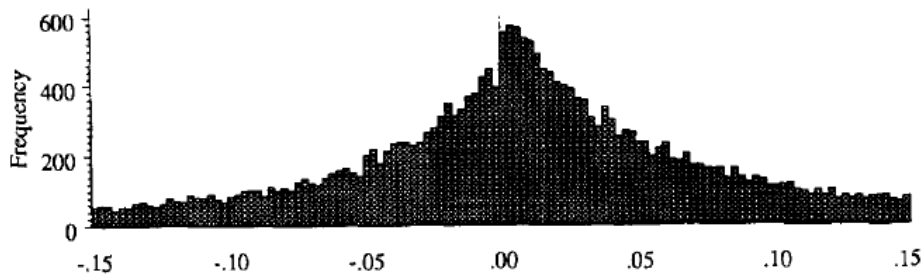
Graphique n°02 : La forme de la courbe de la distribution du résultat selon Burgstahler et Dichev (1997).



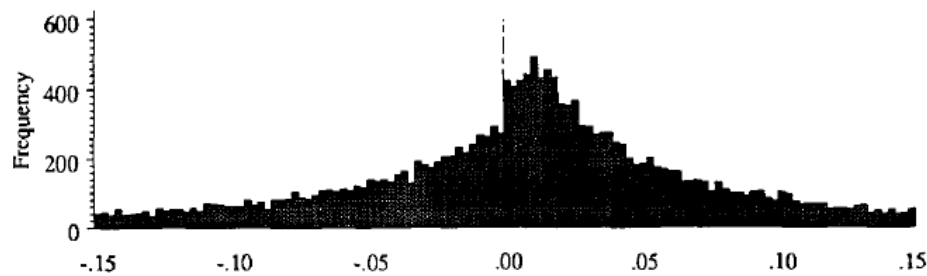
Source : Burgstahler et Dichev, 1997, p 105.

L'impact d'une telle manipulation influence même les années suivantes de l'année de détection de gestion du résultat. C'est-à-dire que l'impact de survenance d'une irrégularité dépasse l'année de manipulation comme nous le constatons dans les graphiques de Burgstahler et Dichev (1997) :

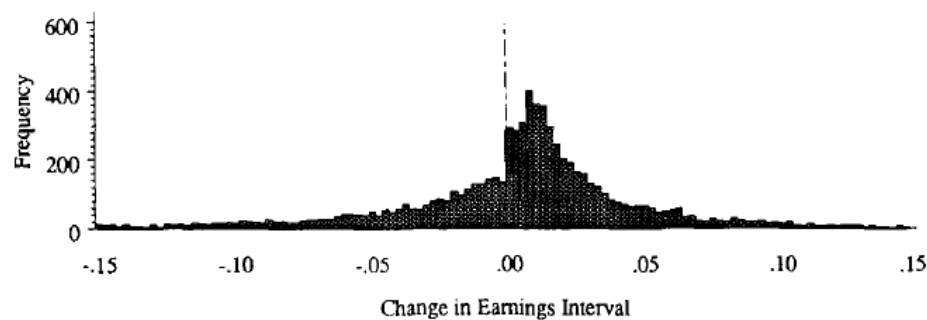
Graphique n°03 : L'impact de la gestion du résultat sur sa distribution les années suivantes d'une manipulation.



Panel B: Year Subsequent to 1 or 2 Years of Earnings Increases



Panel C: Year Subsequent to 3 or More Years of Earnings Increases



Source : Burgstahler et Dichev, 1997, p 106.

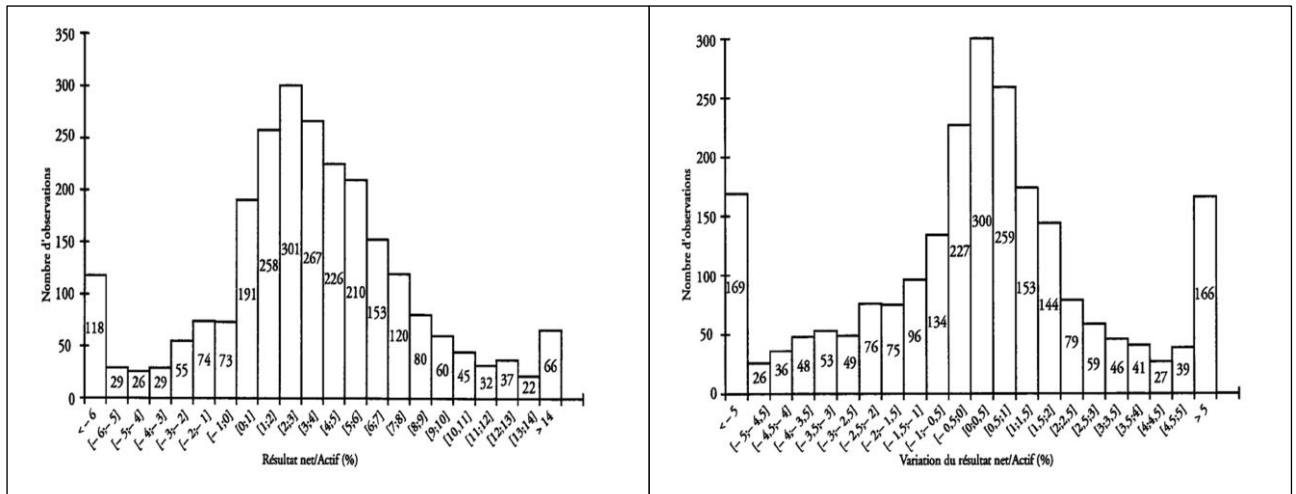
En 1999, et en plus de leur confirmation des conclusions tirées de l'article de Burgstahler et Dichev, Degoerge et al dans leur article « *Earnings Management to Exceed Thresholds* » ont remarqué un autre seuil d'irrégularité qui traduit la présence d'une gestion du résultat : il s'agit du seuil des prévisions des analystes qui représente les entreprises qui communiquent des résultats faiblement supérieurs aux prévisions des analystes.

Les travaux de Degeorge et al 1999 sur l'analyse des seuils ont prouvé que les entreprises faiblement déficitaires, entraînant des perturbations dans la performance, manipulent leurs flux de trésorerie pour publier des résultats au seuil nul ou des résultats faiblement bénéficiaires. Dechow et al (2003) ont infirmé cette conclusion par une autre étude qui a montré que les entreprises admises comme manipulatrices de leurs résultats à la hausse dans

l'étude de Degeorge et al (1999), ont enregistré des performances faibles ce qui constitue une contradiction.

Sur la même voie de recherche de Degeorge et al (1999), Mard a aussi constaté, par le biais d'une étude effectuée en 2004, que les entreprises françaises cotées en bourse ont opté à la manipulation du résultat comptable à la hausse pour éviter les baisses du résultat.

Graphique n°04 : Distribution du résultat et de la variation du résultat selon Mard 2004.



Source : Mard, 2004, p 85 et p 90.

En général, nous pouvons résumer les apports de ces travaux dans ce qui suit :

- L'importance du résultat comme signal sur la santé financière de l'entreprise : Dans un contexte de non-transparence, les managers d'une entreprise peuvent choisir la manipulation de leurs comptes comptables afin de falsifier le résultat comptable. L'objectif est de gonfler ou affaiblir le résultat réalisé.

- La distribution des résultats : Les résultats comptable d'un échantillon étudié prennent la forme de courbe de Gauss, c'est-à-dire la distribution du résultat suit généralement la distribution de la loi normale. Nonobstant, Vidal (2008) a souligné que la distribution du résultat ainsi que sa variation ne doivent pas être obligatoirement similaire à la loi normale, mais elle doit être lisse.

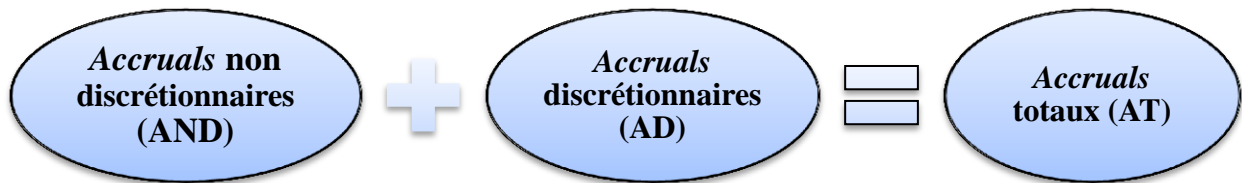
- Analyse de certains seuils : La constatation de certaines irrégularités et discontinuités au voisinage de trois (03) seuils principaux : le seuil nul de la distribution du résultat, le seuil nul de la distribution de la variation des résultats et le seuil des prévisions des analystes.

3-2. La méthode des *accruals*

Pour analyser la gestion du résultat, il faut analyser l'utilisation de la discrétion managériale des *accruals* dans une entreprise par ses managers.

Au début, les *accruals* discrétionnaires ont été mesurés par les *accruals* totaux. Ensuite, les modèles apparus ont réussi à distinguer la partie discrétionnaire et la partie non discrétionnaire des *accruals* totaux dont chaque modèle nécessite l'estimation d'au moins un paramètre (Dechow et al, 1995, p 197).

Schéma n°24 : Composition discrétionnaire et non discrétionnaires des *accruals* totaux.



Source : Travail personnel.

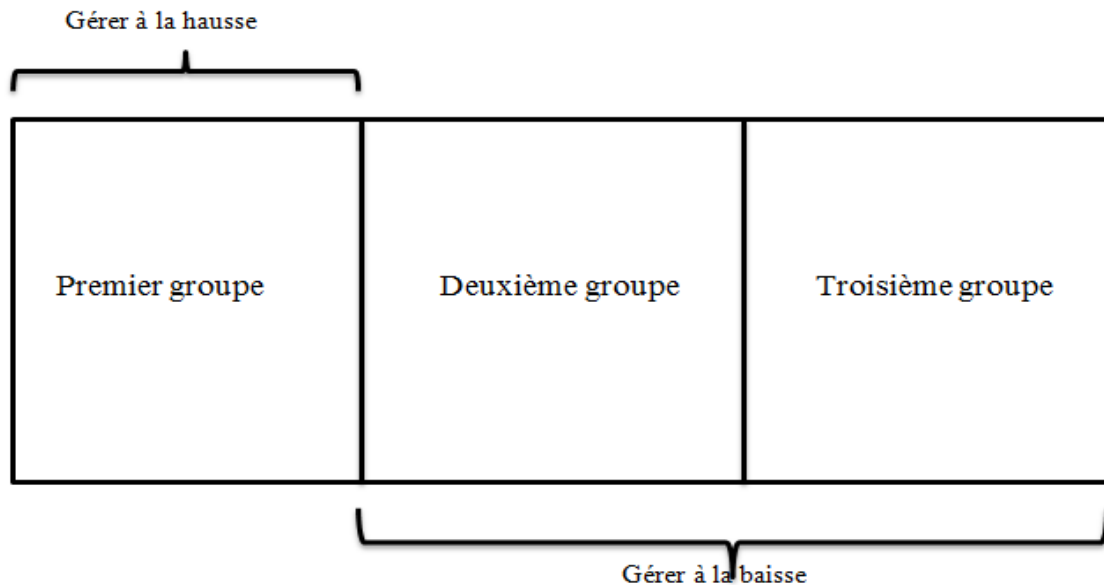
Dans ce qui suit, nous exposerons les principaux modèles de mesure des *accruals*.

3-2.1. Le modèle de Healy (1985)

En 1985, Healy a pris l'initiative de mesurer la gestion du résultat. Il a choisi d'effectuer la pondération (estimation) des *accruals* totaux par les actifs totaux et en les comparant avec la variable de répartition de gestion du résultat.

Son étude consiste à répartir l'échantillon de la variable de répartition de gestion du résultat en trois (03) groupes dont un groupe est constitué du résultat géré à la hausse, contrairement aux deux autres groupes, qui sont constitués des résultats gérés à la baisse.

Schéma n°25 : Répartition de l'échantillon de la variable de répartition de gestion du résultat selon Healy 1985.



Source : Travail personnel.

Selon Dechow et al (1995), la comparaison dans ce modèle est faite par paire des *accruals* totaux moyens du groupe où le résultat est géré à la hausse (période d'estimation), par rapport aux deux autres groupes où le résultat est géré à la baisse (période de l'évènement).

Pour la période d'estimation, les *accruals* totaux moyens expriment les *accruals* non discrétionnaires tel qu'il est expliqué dans l'équation suivante (Dechow et al, 1995, p 197) :

$$AND_{\tau} = \frac{\sum AT(t)}{T}$$

AND_t = *Accruals* non discrétionnaires estimé l'année t.

AT = *Accruals* totaux en fonction des actifs.

$t = 1, \dots, T$ indice d'une année dans la période d'estimation.

τ = indice d'une année dans la période de l'évènement.

Malgré que ce modèle a constitué une grande avancé dans le domaine d'analyse de l'influence des managers sur la divulgation du résultat et sa manipulation, il n'a pas pris en considération plusieurs d'autres paramètres qui ont un impact sur le résultat tel que les immobilisations et la variation du chiffre d'affaires.

3-2.2. Le modèle de De Angelo (1986)

Considéré comme un cas particulier du modèle de Healy (Dechow et al, 1995). Le modèle de De Angelo (1986) mesure les *accruals* non discrétionnaires (AND) par les *accruals* totaux (AT) de la période précédente :

$$AND(t) = AT(t - 1)$$

De même, la période précédente des *accruals* totaux représente la période d'estimation des *accruals* non discrétionnaires.

Selon ce modèle, mesurer les *accruals* non discrétionnaires peut être avec ou sans erreurs. D'une façon plus claire et simple, les *accruals* non discrétionnaires peuvent être mesurés sans erreur, si dans une période d'estimation la moyenne des *accruals* discrétionnaires tend vers zéro (0) et les *accruals* non discrétionnaires sont constants sur un axe du temps.

Dans le cas contraire (dans l'autre cas extrême), les *accruals* non discrétionnaires peuvent être mesurés avec erreur dans le cas où les *accruals* non discrétionnaires varient sur un axe du temps.

3-2.3. Modèle du Jones (1991)

Jones (1991), et dans son article « *Earnings Management During Import Relief Investigations* », a étudié la possibilité de gérer le résultat à la baisse par les managers dans le domaine des importations aux États Unis. Cette étude a été effectuée en bénéficiant de l'assistance et l'aide de la commission du commerce international aux ÉU.

Selon Jones (1991), la gestion du résultat se fait par plusieurs moyens : changement dans les méthodes comptables, changement dans la structure du capital.....Jones a supposé que la présence des *accruals* totaux est une source de gestion du résultat. Les *accruals* totaux correspondent à la variation du fonds de roulement avant impôt sur les bénéfices moins le total d'amortissement.

Afin d'appliquer le modèle d'*accruals* comme mesure de gestion du résultat, Jones (1991) a supposé que la différence entre la situation actuelle et la situation de l'exercice précédent en matière des *accruals* est due uniquement à l'évolution des *accruals* discrétionnaires sachant que les *accruals* non discrétionnaires sont constants d'une période à l'autre :

$$\frac{AT_i(t)}{Ai(t - 1)} = \alpha_i \times \frac{1}{Ai(t - 1)} + \beta_i \times \frac{\Delta REV_i(t)}{Ai(t - 1)} + \gamma_i \times \frac{Immocorp_i(t)}{Ai(t - 1)} + \varepsilon_i(t)$$

Avec :

AT_{it} = *Accruals* totaux pendant l'année t de la firme i.

A_{it-1} = Total d'actif de l'année t-1 pour la firme i.

ΔREV_{it} = Différence de revenu entre l'année t et t-1 de la firme i.

$Immocorp_{it}$ = Immobilisation corporelle brute de l'année t de la firme i.

ε_{it} = Terme d'erreur pendant l'année t pour la firme i.

$i = 1, 2, \dots, N$ (Nombre de firme).

$t = 1, 2, \dots, T$ (indice des années du modèle estimatif).

α, β, γ = les paramètres de la régression.

Les *accruals* non discrétionnaires peuvent être exprimés selon l'équation suivante :

$$\frac{AND\ i(t)}{Ai(t-1)} = a \times \frac{1}{Ai(t-1)} + b \times \frac{\Delta REV_i(t)}{Ai(t-1)} + c \times \frac{Immocorp\ i(t)}{Ai(t-1)}$$

Avec a, b, c, les paramètres estimés de la régression.

Et comme l'équation des AT s'écrit de la façon suivante :

$$AT = AND + AD$$

Le modèle de Jones (1991) s'écrit donc comme suit (A. Kighir et al, 2014, p 26) :

$$\varepsilon_{it} = AD_{it} = AT_{it} - \left\{ \frac{AND\ i(t)}{Ai(t-1)} = a \times \frac{1}{Ai(t-1)} + b \times \frac{\Delta REV_i(t)}{Ai(t-1)} + c \times \frac{Immocorp\ i(t)}{Ai(t-1)} \right\}$$

Ce modèle a été effectué avec les *accruals* totaux afin de contrôler la situation économique de l'entreprise. Il a aussi confirmé l'hypothèse que les managers manipulent le résultat à la baisse lors des périodes d'importation.

3-2.4. Le modèle de Jones modifié

Dechow et al (1995) ont supposé que la gestion du résultat peut être exercée par l'enregistrement des ventes à crédit, et c'est pour cette raison qu'ils ont introduit la variable des créances clients dans le modèle d'estimation des *accruals*. L'estimation des *accruals* non discrétionnaires se fait lors de la période d'évènement. Donc :

$$\frac{AND\ i(t)}{Ai(t-1)} = a \times \frac{1}{Ai(t-1)} + b \times \frac{(\Delta REV - \Delta REC)_i(t)}{Ai(t-1)} + c \times \frac{Immocorp\ i(t)}{Ai(t-1)}$$

Les paramètres a, b, c, et d sont estimés dans une période d'estimation dans laquelle aucune gestion du résultat n'est survenue.

De ce fait, le modèle de Jones modifié (1995) devient (Kighir et al, 2014, p 26) :

$$\varepsilon_{it} = ADit = ATit - \left\{ \frac{AND\ i(t)}{Ai(t-1)} = a \times \frac{1}{Ai(t-1)} + b \times \frac{(\Delta REV - \Delta REC)i(t)}{Ai(t-1)} + c \times \frac{Immocorp\ i(t)}{Ai(t-1)} \right\}$$

Avec :

AT_{it} = *Accruals* totaux pendant l'année t de la firme i.

A_{it-1} = Total d'actif de l'année t-1 pour la firme i.

ΔREV_{it} = Variation des revenus entre l'année t et t-1 de la firme i.

ΔREC = variation des créances clients entre l'année t et t-1 de la firme i.

$Immocorp_{it}$ = Immobilisation corporelle brute de l'année t de la firme i.

ε_{it} = Terme d'erreur pendant l'année t pour la firme i.

i = 1,2..... N (Nombre de firme).

t = 1,2.....T (indice des années du modèle estimatif).

a, b, c = les paramètres estimés de la régression.

Dechow et al (1995) ont effectué une étude comparative entre les différents modèles de gestion du résultat. Ces auteurs ont confirmé que le meilleur modèle d'évaluation de gestion du résultat est le modèle de Jones modifié.

3-2.5. Le modèle de Dechow et Dichev (2002)

Ces chercheurs ont proposé une régression qui mit la liaison entre le résultat et la trésorerie pour évaluer la qualité des informations financières et comptables en utilisant le modèle suivant :

$$\Delta FRi(t) = \beta_0 + \beta_1 \times CFOi(t-1) + \beta_2 \times CFOi(t) + \beta_3 \times CFOi(t+1) + \varepsilon_i(t).$$

Avec : ΔFR_{it} : variation du fonds de roulement de l'entreprise i l'année t.

CFO : les *cash-flows* opérationnels.

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \dots$ les paramètres de la régression.

Notons que ce modèle a été modifié la même année par McNicolas, qui a insisté sur l'importance des variables de chiffre d'affaires et des immobilisations corporelles dans le modèle :

$$\Delta FRi(t) = \beta_0 + \beta_1 \times CFOi(t-1) + \beta_2 \times CFOi(t) + \beta_3 \times CFOi(t+1) + \beta_4 \times \Delta REV_i(t) + \beta_5 \times Immocorpi(t) + \varepsilon_i(t).$$

3-2.6. Le modèle de Kothari et al (2005)

Kothari et al (2005) ont ajusté le modèle de Jones modifié (1995) par l'introduction d'une nouvelle variable : le rendement des actifs RA (*return on asset*).

Le mécanisme d'application de ce modèle consiste à choisir une entreprise de référence pour chaque secteur d'activité pour déterminer la variable RA. Cette dernière est calculée de la manière suivante :

$$RA = \frac{\text{Résultat net}(t)}{\text{Actif}(t)}$$

La deuxième différence d'application de ce modèle par rapport au modèle initiale est que les AD sont déterminés comme suit :

$$AD = AD_i(t) \text{ estimé} - AD_r \text{ estimé.}$$

Avec : $AD_{it \text{ estimé}}$: les AD estimé de l'entreprise i l'année t.

$AD_r \text{ estimé}$: les AD estimé de l'entreprise de référence.

Le modèle de Kothari et al (2005) peut être écrit comme suit :

$$AT(t) = \beta_0 + \beta_1 \times \frac{1}{Ai(t-1)} + \beta_2 \times (\Delta REVi(t) - \Delta RECi(t)) + \beta_3 \times Immocorp i(t) + \beta_4 \times RAi(t) + \epsilon_i(t)$$

3-3. Le modèle suivi

Pour décider quel modèle appliquer dans notre étude, nous avons effectué une revue de littérature sur les travaux qui ont comparé l'efficacité de chaque modèle (Dechow et al, 1995 ; Jones et al, 2008).

Nous avons constaté que les modèles sont significatifs et efficaces par rapport à l'ampleur de la manipulation des informations financières et comptables (Chihi, 2014) :

✓ Lorsque les entreprises exercent des petites manipulations, le modèle de McNicolas (2002) est plus efficace.

✓ Lorsque les entreprises exercent une manipulation importante, les modèles de Dechow et al (1995) et Kothari et al (2005) sont plus performants.

Cependant, l'application du modèle de Kothari et al (2005) nécessite l'information sur l'entreprise de référence pour chaque secteur d'activité. De même, notre échantillon n'est pas assez grand pour appliquer ce modèle.

De ce fait, nous allons opter à l'application du modèle de Dechow et al (1995) mais en apportant une modification proposée par le modèle de Kothari (2005) par rapport à la constante au moment de l'estimation des paramètres de la régression simple.

Section 02 : Hypothèses de recherche et définition des variables

Cette section est consacrée à l'émission des hypothèses pour le modèle de l'analyse par les seuils et le modèle de gestion du résultat d'un côté, et la définition des variables des modèle d'un autre côté.

1- Les hypothèses de recherche

Pour bien mener notre étude, nous devons préciser les hypothèses de nos modèles statistiques.

1-1. La méthode de l'analyse par les seuils

Dans le but d'affirmer ou d'infirmer l'existence de la gestion du résultat, nous analyserons les résultats ainsi que leurs variations de notre échantillon. Nous allons s'appuyer sur les travaux de Hayn (1995), Burgstahler et Dichev (1997) et Degeorge et al (1999). L'utilisation des choix comptables par les managers est exercée dans le but d'éviter les pertes ou les baisses du résultat. Ces travaux ont stipulé que la gestion du résultat peut être exercée au voisinage de zéro (0) pour éviter les pertes réalisées.

Les travaux antérieurs ont expliqué ce comportement de gestion du résultat par l'objectif des managers à camoufler les situations d'insatisfaction financière ou de faiblesse en matière de la performance de l'entreprise (Vidal, 2010a). De même, les dirigeants des entreprises fixent aux actionnaires leurs prévisions à réaliser en vue d'atteindre des objectifs bien précis et sur la base de la réalisation de ces objectifs que les managers sont rémunérés. Lorsqu'une divergence est constatée entre les prévisions et ce qui a été réalisé, les managers manipulent le résultat comptable et communiquent des informations financières et comptables falsifiées.

Un autre objectif peut expliquer l'attitude des managers. En 1993, Pourciau a effectué une étude où il a prouvé que dans certains cas, les managers gèrent leurs résultats à la hausse pour éviter de prendre des décisions qui affectent négativement les résultats.

Mard (2004) a aussi contribué à expliquer pourquoi les managers sont incités à gérer le résultat à la hausse. En plus des justifications déjà évoquées dans les paragraphes précédents, cet auteur a noté que les utilisateurs des EF sont influencés psychologiquement par le résultat communiqué. Plus que le résultat réalisé est élevé, plus qu'ils sont satisfaits.

Pour synthétiser, les études antérieures ont confirmé que les managers sont incités à gérer les résultats à la hausse soit pour éviter les résultats déficitaires ou bien pour éviter les baisses de résultats :

H₁ : Les entreprises gèrent les résultats à la hausse afin d'éviter les pertes comptables.

H₂ : Les entreprises gèrent les résultats à la hausse afin d'éviter les baisses de résultat.

Dans le chapitre suivant, nous allons tester ces hypothèses par la méthode de l'analyse par les seuils afin de vérifier l'existence (ou non) de la gestion du résultat.

1-2. La méthode des *accruals*

Lorsqu'un conflit d'intérêts apparaisse dans une entreprise, avec la diminution de la rationalité des agents économiques, les managers peuvent dépasser tous les éléments constituant une garantie de qualité des informations financières et comptables.

Ils peuvent opter à gérer et manipuler certaines données comptables qui n'engendrent pas des flux de trésorerie en contrepartie. Celui-ci est faisable en utilisant les choix et options comptable permis par les normes internationales (*IAS/IFRS*).

Tel qu'il a été abordé dans le premier chapitre, les managers détiennent des informations considérées comme signaux selon Akerlof (1970) pour les utilisateurs de ces informations. Le résultat est l'un des informations détenues par les dirigeants dont ils optent à le manipuler et gérer pour ne pas divulguer la situation de performance réelle de l'entreprise, ainsi que sa valeur afin de manipuler les décisions des utilisateurs basées sur cet indicateur.

Dans notre travail nous allons se focaliser sur le résultat comptable comme paramètre à la détection de la manipulation comptable à travers le modèle de gestion du résultat. La théorie positive de comptabilité (Watts et Zimmerman 1986) a déterminé les hypothèses classiques de la gestion de résultat en admettant que le résultat peut être géré à la hausse ou à la baisse.

En se référant à la théorie d'agence déjà expliquée dans le premier chapitre, la relation entre les différents agents économiques (actionnaires-managers, actionnaires-banques, actionnaires-Etat) est arbitrée par des contrats d'agence. Par rapport au contrat entre les managers et les actionnaires, les managers ont pour objectif la maximisation de leurs richesses. Leur rémunération est donc dépendante de la performance de l'entreprise, ce qui les incite à gérer les données comptables.

Watts et Zimmerman (1986) ont supposé que "les managers des firmes où il existe un contrat d'intéressement sont plus susceptibles de choisir les procédures comptables qui reportent le résultat vers la période courante" (Watts et Zimmerman, 1986, p 208). C'est-à-dire que lorsque les managers sont rémunérés sur la base du résultat réalisé, ils gèrent le résultat à la hausse pour maximiser leurs rémunérations.

Parmi les causes de la manipulation comptable citées par Kellogg (1991), c'est d'attirer les investisseurs potentiels à obtenir des actions ou des participations d'une part, et d'accroître et gonfler la valeur des actions de la société d'une autre part. D'une autre manière, les managers sont incités à manipuler les informations financières et comptables dans le but de préserver une image performante sur l'entreprise.

Les banques, quant à eux, accordent des crédits aux entreprises sur la base d'une analyse financière par des indicateurs de performance calculés en utilisant la rubrique du résultat dans les EF. Watts et Zimmerman 1986 ont stipulé que " Ceterus Paribus, plus qu'une firme a un ratio dette sur fonds propres élevé, plus cette firme aura tendance à sélectionner des procédures comptables qui reportent les profits des périodes futures vers la période actuelle".

Après l'émission de l'hypothèse de la relation entre l'endettement et la manipulation comptable, plusieurs chercheurs ont étudié cette hypothèse et ont confirmé que les entreprises endettées peuvent gérer leurs résultats à la hausse (Defond, 1994, Dumontier et Raffournier, 1988). Autrement dit, les managers manipulent les données comptables afin de couvrir la faiblesse de la performance.

***H₃ :** Les managers gèrent le résultat à la hausse dans un contexte de développement et de recours au financement externe.*

Le financement du budget de l'Etat se fait par la collaboration de tous les acteurs économiques en payant l'impôt calculé sur la base du résultat. Selon Watts & Zimmerman (1986), certaines entreprises manipulent leurs EF afin d'éviter les pressions politiques et limiter leurs coûts.

Dans ce contexte, Watts et Zimmerman ont expliqué que " plus une firme est grande, plus elle aura tendance à choisir des méthodes comptables qui diffèrent la sécrétion du résultat vers les périodes futures" (Watts et Zimmerman, 1986, p 235). Ainsi, lorsque le résultat comptable est géré à la baisse, les déclarations fiscales sont falsifiées et erronées.

***H₄ :** Les managers gèrent le résultat à la baisse dans des conditions normales de croissances pour éviter les pressions d'Etat.*

Nous traduisons dans ce qui suit les concepts théoriques à des variables empiriques pour tester ensuite ces hypothèses.

2- Définition et opérationnalisation des variables du modèle de l'analyse par les seuils

Ce modèle est basé sur l'analyse d'une seule variable qui est le résultat. Les articles fondateurs n'ont pas utilisé le même résultat, Burgstahler et Dichev (1997) ont utilisé le résultat net. Cependant, Degoerge et el (1999) qui ont analysé l'existence de la gestion du résultat par le bénéfice par action. D'autres recherches ont comparé les résultats réalisés par rapports aux prévisions estimées. Dans notre cas, nous utiliserons le résultat net comme variable à analyser et nous expliquerons notre choix dans ce qui suit, après l'explication du concept de résultat comptable et sa détermination selon le normalisateur international *IASB* et le référentiel Algérien *SCF*.

2-1. Le concept du résultat comptable

Plusieurs chercheurs ont tenté de définir ce concept¹. La première définition du résultat a été en sciences économiques. Il représente la variation de la richesse créée entre deux périodes données (Le Manh-Béna, 2009, p 118).

Ensuite, il est apparu la définition du résultat comptable selon deux approches notamment l'approche bilancielle et l'approche produits-charges.

La première considère le résultat comptable comme les variations de l'actif net car cette approche prend en considération les flux résultant de l'application de certaines normes, plus particulièrement l'utilisation de l'évaluation des actifs par le modèle de la juste valeur. La seconde, quant à elle, définit le résultat comptable comme la différence entre les produits réalisés et les charges supportées et constatées (résultat des activités ordinaires seulement).

Le *FASB* a introduit ces deux approches sur le concept du résultat et a distingué entre deux résultats comptables : résultat net et résultat global. Ce dernier est défini comme le résultat net augmenté des autres variations des capitaux propres non liées aux transactions avec les actionnaires, en diminuant les effets cumulés d'ajustements relatifs aux périodes antérieures. L'*IASB*, contrairement au *FASB*, n'a pas fait la distinction entre le résultat net et le résultat global que pendant le projet de convergence entre les deux normalisateurs internationaux et la révision de la norme *IAS 01* qui a précisé les composantes du résultat global (La norme *IAS 01*, § 07):

- Les variations des écarts de réévaluations engendrés des traitements des actifs par les normes *IAS 16* et *IAS 38*.
- Les pertes et les gains actuariels liés l'application de la norme *IAS 19*.

¹ Ces chercheurs ont été des économistes : Fisher, Edwards et Bell, Chambers.....

- Les pertes et les gains liés aux conversions monétaires (*IAS 21*).
- Les pertes et les gains liés à la réévaluation des actifs financiers et aux opérations de couvertures de flux de trésorerie (*IAS 39*).

En Algérie, aucune distinction entre le résultat global et le résultat net dans le référentiel du SCF n'est fournie et il n'est indiqué que le concept du résultat net de l'exercice définit comme la différence entre les produits et les charges d'un exercice donné, calculée sur la base du compte du résultat. Il correspond à un bénéfice, en cas d'excédent, des produits sur les charges et à une perte, dans le cas contraire.

Le montant du résultat net apparaît dans l'état du compte du résultat de chaque entreprise de notre échantillon.

2-2. Justificatifs du choix du résultat net comme variable d'étude

Le résultat net est l'information financière et comptable la plus importante pour toutes les parties prenantes qui lui accordent trop d'importance. Étant donné que la performance en sciences de gestion désigne la réalisation des objectifs organisationnels (Bourguignon, 1997, p 91), l'*IASB* a défini le résultat comme un indicateur de la performance pour les actionnaires d'une entreprise.

Il est défini comme une mesure de la performance fréquemment utilisée et dont la détermination est liée à celle des revenus et des charges (Le cadre conceptuel de l'*IASB*, § 69). De même, Colasse (1997) a expliqué le résultat net constitue le bénéfice distribuable aux actionnaires. Il mesure le revenu des actionnaires et constitue un signal des choix et des décisions menées par les managers. Il peut être aussi un indicateur de la création de la richesse dans une entreprise en économie.

De plus, le résultat comptable peut inclure des éléments qui n'ont pas de contrepartie dans l'activité ordinaire de l'entreprise. Autrement dit, il peut contenir des éléments qui ne représentent pas des flux de trésorerie réels de l'entreprise. Donc, c'est la variable la plus adéquate à la mesure des *accruals* et à la détection de la manipulation comptable.

3- Définition et opérationnalisation des variables du modèle des *accruals*

Le modèle des *accruals* est présenté sous forme d'une régression linéaire. Nous devons distinguer donc la variable dépendante (à expliquer) et les variables indépendantes (explicatives).

3-1. La variable dépendante : *Accruals*

Les *accruals* est un mot anglais issu du principe de la comptabilité d'engagement « *accrual accounting* ». Ce principe stipule la comptabilisation des actifs, passifs, charges et produits si et seulement s'ils satisferaient les critères de comptabilisation, précisés par le cadre conceptuel et les normes *IAS/IFRS* et le référentiel SCF, au moment de leur survenance indépendamment des flux de trésorerie.

La variable des *accruals* est traduite en Français comme la variable comptable de régularisation. Mais cette traduction n'est pas utilisée dans les travaux antérieurs. Ainsi, nous allons maintenir le même terme d'*accrual* dans notre étude.

Selon le lexique de gestion et de management, les *accruals* sont des "accumulations de paiement ou d'avantages ou fils du temps" (J.P. Denis et al, 2016, p 7). Les *accruals* sont des ajustements, qui n'ont pas un impact sur la trésorerie, assurant l'égalité entre le résultat net et les flux de trésorerie, sachant que :

$$\text{Résultat net} = \text{Flux de trésorerie} + \text{Accruals.}$$

Les *accruals* d'une entreprise pendant une année, appelés *accruals* totaux AT, sont constitués d'*accruals* normaux AND (non discrétionnaires) et *accruals* anormaux AD (discrétionnaires) :

$$AT = AND + AD.$$

Les *accruals* non discrétionnaires sont des ajustements comptables permis par la réglementation comptable en vigueur. En absence de manipulation comptable, les *accruals* totaux sont égaux aux *accruals* non discrétionnaires (Chihi, 2014). Plus que les *accruals* discrétionnaires existent, plus que la manipulation comptable existe.

Les *accruals* discrétionnaires peuvent être estimé par le modèle de Jones modifié comme suit :

$$\varepsilon_{it} = AD_{it} = AT_{it} - \left\{ \frac{AND_{it}}{Ai(t-1)} = a \times \frac{1}{Ai(t-1)} + b \times \frac{(\Delta REV - \Delta REC)_{it}}{Ai(t-1)} + c \times \frac{Immocorp_{it}}{Ai(t-1)} \right\}$$

Pour mesurer l'ampleur de la manipulation comptable, nous devons donc vérifier si les AND arrivent à expliquer les AT de notre modèle (absence de manipulation) ou bien c'est les AD qui les expliquent (présence de manipulation).

3-2. Les variables indépendantes

Pour estimer les coefficients du modèle précédent, nous devons expliquer ses variables explicatives.

3-2.1. Total actif

Selon l'article 20 de la loi 07-11, les actifs sont constitués des ressources contrôlées par l'entité du fait d'évènements passés et destinées à procurer à l'entité des avantages économiques futurs. On entend par le contrôle d'un actif, le pouvoir d'obtenir les avantages économiques futurs procurés par cet actif.

Nous pouvons distinguer deux types d'actifs : actifs courants et actifs non courants (Loi 07-11, article 21). Les actifs non courants comprennent les éléments d'actifs destinés à servir de façon durable à l'activité de l'entité¹. Ils englobent :

- Les actifs qui sont destinés à être utilisés d'une manière continue pour les besoins des activités de l'entité telles que les immobilisations corporelles ou incorporelles ;
- Les actifs détenus à des fins de placement à long terme ou qui ne sont pas destinés à être réalisés dans les douze mois à compter de la date de clôture.

Au-delà de ces éléments, les autres représentent l'actif courant :

- Les actifs que l'entité s'attend à pouvoir réaliser, vendre ou consommer, dans le cadre du cycle d'exploitation normal représentant une période s'écoulant entre l'acquisition des matières premières ou des marchandises entrant dans l'exploitation, et leur réalisation sous forme de flux de trésorerie ;
- Les actifs détenus essentiellement à des fins de transactions ou pour une durée courte que l'entité s'attend à réaliser dans les douze mois ;
- Les liquidités ou quasi-liquidités dont l'utilisation n'est pas soumise à des restrictions.

Le cadre conceptuel de l'*IASB* a mis l'accent sur l'influence des actifs sur les flux de trésorerie. Son avantage économique futur est déterminé par sa capacité et sa contribution à générer des flux de trésorerie d'une façon directe ou indirecte. Pour ce faire, il peut prendre la

¹ À savoir l'actif immobilisé (immobilisations incorporelles, immobilisations corporelles et immobilisations financières) et l'actif circulant (Stocks et en-cours, Avances et acomptes versés sur commandes, Créances, Valeurs mobilières de placement, Charges constatées d'avance, Disponibilités et Trésorerie active).

forme d'une production ; comme une activité opérationnelle de l'entreprise ; ou bien augmenter/diminuer les entrées/sorties de trésorerie.

Le montant de l'actif total est pris directement du total bilan de chaque entreprise de l'échantillon¹. Cette information est présentée dans l'annexe n°03 qui fournit les montants de l'actif total de chaque entreprise durant la période de l'étude.

3-2.2. Variation du revenu

La variation du revenu est déterminée par la différence du total chiffre d'affaires de l'année t et l'année t-1.

Aucune définition précise pour le chiffre d'affaires (CA) n'est fournie par l'*IASB*, mais le CA est déterminé par sa constitution. Cet élément du compte du résultat est constitué des produits des activités ordinaires à savoir :

- Ventes des marchandises.
- Ventes des produits finis.
- Ventes des travaux.
- Prestations de services.
- Les autres ventes.

Nous pouvons dire aussi qu'il est constitué des transactions effectuées entre l'entreprise et ses clients. Le normalisateur international *IASB* a expliqué dans son cadre conceptuel que les produits des activités ordinaires résultent des activités ordinaires d'une entité et portent différents noms tels que ventes, honoraires, intérêts, dividendes, redevances et loyers.

La norme *IAS 18*, révisée ensuite par la norme *IFRS 15* « Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients », a défini les produits des activités ordinaires par les entrées brutes d'avantages économiques au cours de la période dans le cadre des activités ordinaires² de l'entreprise lorsque ces entrées contribuent à des augmentations de capitaux propres autres que les augmentations relatives aux apports des participants aux capitaux propres.

Selon les normes *IAS/IFRS* et le *SCF* Algérien, l'enregistrement d'une facture des ventes s'effectue lorsqu'il y a un transfert des risques et des avantages inhérents à un client.

¹ Total actif = Total bilan.

² Inclus toutes les activités de l'entreprise à l'exclu des activités de financement et d'investissement. Dick et al (2006) ont précisé que les activités ordinaires recouvrent toutes activités engagées par une entreprise dans le cadre de ses affaires ainsi que les activités liées qui en résultent.

Nous avons obtenu le montant du chiffre d'affaires de chaque entreprise directement du compte du résultat. L'annexe n°17 présente les valeurs des chiffres d'affaires de notre échantillon.

3-2.3. Variation des comptes clients

La variation des comptes clients est mesurée par la différence du compte créances clients entre l'année t et l'année t-1.

Les créances clients sont liées à la vente des biens ou services rattachés au cycle d'exploitation de l'entité. Nous pouvons les définir aussi comme un droit issu des ventes de biens ou des prestations de services. Ces créances clients naissent des décalages dans le temps entre l'enregistrement des ventes des produits provenant des activités commerciales et leurs règlements, c'est-à-dire les ventes à crédit.

Les créances clients sont enregistrées au débit d'un compte des tiers, faisant partie des comptes bilan, en contrepartie d'un compte de produits, faisant partie du compte du résultat.

Le montant des créances clients¹ est disponible dans l'actif du bilan de chaque entreprise². L'annexe n°07 présente la variation des créances clients pour chaque entreprise toute la période de l'étude.

3-2.4. Immobilisation corporelle brute

En 2008, le législateur algérien, a repris la même définition de l'immobilisation corporelle citée dans l'IAS 16 dans l'arrêté fixant les règles d'évaluation et de comptabilisation, le contenu et la présentation des états financiers ainsi que la nomenclature et les règles de fonctionnement des comptes. Dans l'arrêté n°19 du 25 Mars 2009, article 121, le premier alinéa, "une immobilisation corporelle est définie au tant qu'un actif corporel détenu par une entité pour la production, la fourniture des services, la location, l'utilisation à des fins administratives et dont la durée d'utilisation est censée se prolonger au-delà de la durée de l'exercice".

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées, selon la loi du SCF, lorsqu'il est probable que les avantages économiques futurs liés à cet actif iront à l'entreprise ; et le coût de cet actif peut être estimé d'une façon fiable.

¹ Le montant des créances clients correspond à leurs valeurs réalisables nettes.

² Nous avons constaté que, dans les EF diffusées dans la base du CNRC, les entreprises ne font pas tous la distinction entre les créances clients, les effets à recevoir et les autres créances. Les effets à recevoir sont des contrats entre l'entreprise et un client qui définit les modalités de règlement d'une créance. Les autres créances ne sont pas dues des activités ordinaires d'exploitations (Dick et al, 2006).

Pour l'application de notre modèle, les montants de la variable des immobilisations corporelles sont constitués des montants bruts des immobilisations corporelles de chaque entreprise. Ce montant est obtenu directement de l'actif du bilan de chaque entreprise. L'actif du bilan de chaque entreprise permet d'obtenir le montant brut, l'amortissement et le montant net de chaque élément d'actif tel qu'il est présenté dans l'annexe n° 01 fournissant un modèle type du bilan des entreprises selon la loi su SCF.

L'annexe n°18 contient les informations concernant les immobilisations corporelles brutes pour chaque entreprise de notre échantillon durant toute la période de l'étude.

Section 03 : Épistémologie, design de recherche et choix méthodologique

Afin de justifier notre positionnement épistémologique, nous allons présenter dans un premier point la définition de l'épistémologie ainsi que les paradigmes épistémologiques les plus utilisés dans le domaine des sciences de gestion. Ensuite, nous allons déterminer, dans le deuxième point, le design de notre recherche. À la fin, notre choix méthodologique dans cette thèse sera indiqué dans un troisième point.

1- Positionnement épistémologique

Plusieurs paradigmes épistémologiques peuvent être utilisés dans le domaine de la recherche scientifique. Néanmoins, trois (03) sont les plus connus en science de gestion : positivisme, constructivisme et interprétativisme. Un paradigme est " une constellation des croyances, valeurs, techniques ...etc., partagées par une communauté donnée " (Kuhn, 1972, p 175).

Avant de définir l'épistémologie, nous devons comprendre le concept de la gestion et le concept des sciences de gestion. Cohen (1996) a considéré la gestion comme " un ensemble de pratiques, de discours et de connaissances théoriques ou techniques relatifs à la conduite des organisations" (H. B. Aissa, 2001, p 4). Selon David (1999), " les sciences de gestion auraient donc vocation à analyser et à concevoir les dispositifs de pilotage de l'action organisée" (David, 1999, p 13)

L'épistémologie est connue au tant que la science de la connaissance. Cette science est définie comme " l'étude de la constitution des connaissances valables " (Piaget, 1967, p 6). Par ailleurs, l'épistémologie est une activité de réflexion dont son objectif est d'expliquer la manière de production des connaissances ainsi que ses justificatifs. Plusieurs dimensions de la réflexion épistémologique peuvent être détectées (Thiétart, 2014, p 15) :

- Une dimension ontologique qui s'intéresse à la nature de la réalité à connaître (objet de la recherche).
- Une dimension épistémologique : la nature de la connaissance produite.
- Une dimension méthodologique : expliquer la manière de la production de la connaissance et ses justificatifs.
- Une dimension axiologique : la valeur ajoutée par la connaissance.

Nous allons présenter dans ce qui suit les différents paradigmes épistémologiques en sciences de gestion.

1-1. Positivismes

Le positivisme est un paradigme constitué théoriquement sur la base de deux (02) principes méthodologiques permettent sa distinction des autres paradigmes (Gavard-Perret et al, 2012) :

- Le principe de décomposition analytique : il s'agit de la possibilité de décomposer le réel connaissable.
- Le principe de la raison suffisante : la présence de tout phénomène étudié est justifiée par une raison suffisante.

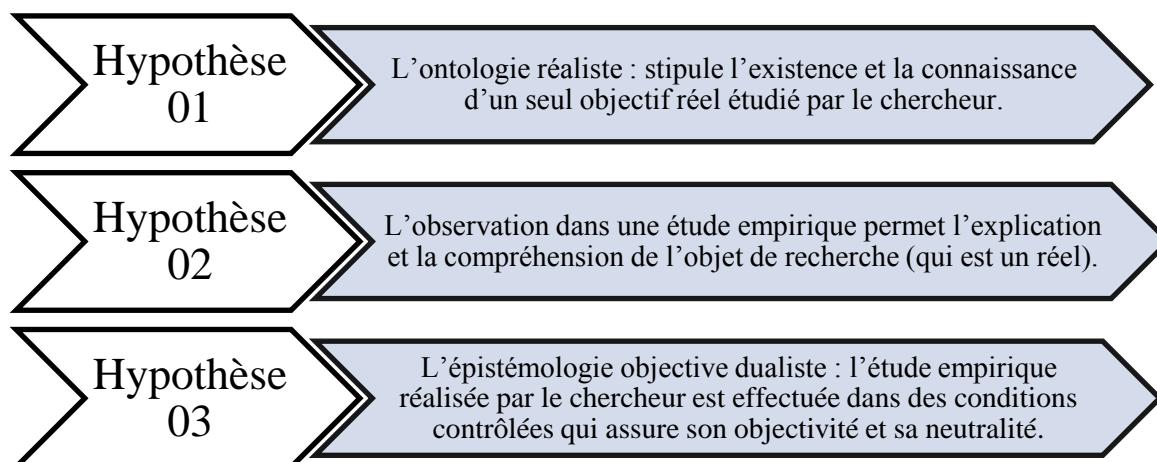
Chaque paradigme se distingue des autres paradigmes par rapport à ses hypothèses fondatrices. Quant au positivisme, la revue de littérature permette de tirer trois hypothèses fondatrices (Gavard-Perret et al, 2012, pp 26-27).

La première est d'ordre ontologique réaliste empirique. Cette hypothèse stipule que le chercheur doit préciser son objectif d'étude réel dont il consiste d'expliquer les observations de l'étude.

La deuxième hypothèse, appelée hypothèse de la détermination naturelle, énonce qu'au-delà des explications des causes, ce paradigme permet de tirer des lois sur le comment des études empiriques réalisées.

La troisième hypothèse, dite hypothèse de l'épistémologie objectiviste dualiste. Le chercheur dans ce paradigme est tenu d'être objectif tout au long de son processus de recherche, il doit observer des faits empiriques seulement sans être influencer.

Schéma n°26 : Hypothèses fondatrices du positivisme.



Source : Travail personnel à l'aide de l'ouvrage de Gavard Perret et al (2012).

Néanmoins, des limites peuvent être relevées dans ce paradigme selon et Kuhn (1972) :

- Les règles conclues des observations des études empiriques peuvent être erronées.
- L'impossibilité de la vérification certaine (vérification parfaite) des théories scientifiques.
- Une observation empirique ne reflète pas fortement qu'une théorie est vraie.

Ces critiques ont nécessité " une réforme fondamentale des principes positivistes" (Gavard-Perret et al, 2012, p 31) : le post-positivisme. Ces critiques ont prouvé que les résultats d'une étude empirique ne peuvent décrire la réalité parfaitement. Les hypothèses du post-positivisme ont été formulées sur la base des critiques des hypothèses du positivisme, faites par les études antérieures :

- Condition d'objectivité : il faut assurer un maximum d'objectivité lors de la réalisation de la recherche.
- Contrôler les conditions de l'étude empirique.
- Le paradigme positiviste teste la validité des hypothèses pour la méthode expérimentale. Par contre, le paradigme post-positiviste teste la validité des hypothèses par plusieurs méthodes.
- La méthode expérimentale des positivistes est les tests statistiques. Les post-positivistes utilisent plusieurs modes de collecte de données.

1-2. Le constructivisme

Le paradigme constructiviste dédié aux sciences de gestion est dite pragmatique. La connaissance par rapport au constructivisme pragmatique est déterminée selon la possibilité de sa faisabilité. Après une revue de littérature, nous pouvons dire que le constructivisme a été fondé selon les hypothèses suivantes (Avenier, 2011) :

- 1- La première hypothèse suppose que la connaissance du chercheur est limitée à son expérience ou étude empirique seulement. Dans ce paradigme, " l'élaboration des connaissances ne vise pas à développer des théories du réel tel qu'il peut être en lui-même. Il s'agit exclusivement de mettre en ordre et d'organiser un monde constitué par l'expérience humaine " (Avenier, 2011, p 379). Il faut noter que ce paradigme n'a pas pris en considération l'hypothèse fondatrice de la nature du réel tel que le positivisme.
- 2- La deuxième hypothèse d'ordre phénoménologique énonce la contextualité de la connaissance révélée ainsi que sa subjectivité.
- 3- La troisième hypothèse, dite téléologique, stipule l'existence d'une interdépendance entre le questionnement de recherche étudié et le sujet connaissant.

1-3. L'interprétativisme

Ce paradigme est constitué des mêmes hypothèses fondatrices du paradigme constructiviste. Les deux paradigmes s'accordent que le chercheur ne connaît que son expérience au tant que réel qui engendre une connaissance dépendante de l'environnement. Ainsi, le chercheur ne peut éliminer la relation entre la connaissance produite et le sujet connaissant.

Cependant, le constructivisme n'est pas totalement identique à l'interprétativisme. Ce dernier, est constitué de plusieurs courants qui " s'accordent à la fois pour récuser l'hypothèse d'existence d'un réel objectif indépendant de l'observateur et pour poser des hypothèses fondatrices d'ordre ontologique " (Gavard-Perret et al, 2012, p 38).

Le tableau suivant sert comme un état de synthèse et de comparaison entre les trois paradigmes :

Tableau n°10 : Comparaison entre les principaux paradigmes épistémologiques en sciences de gestion.

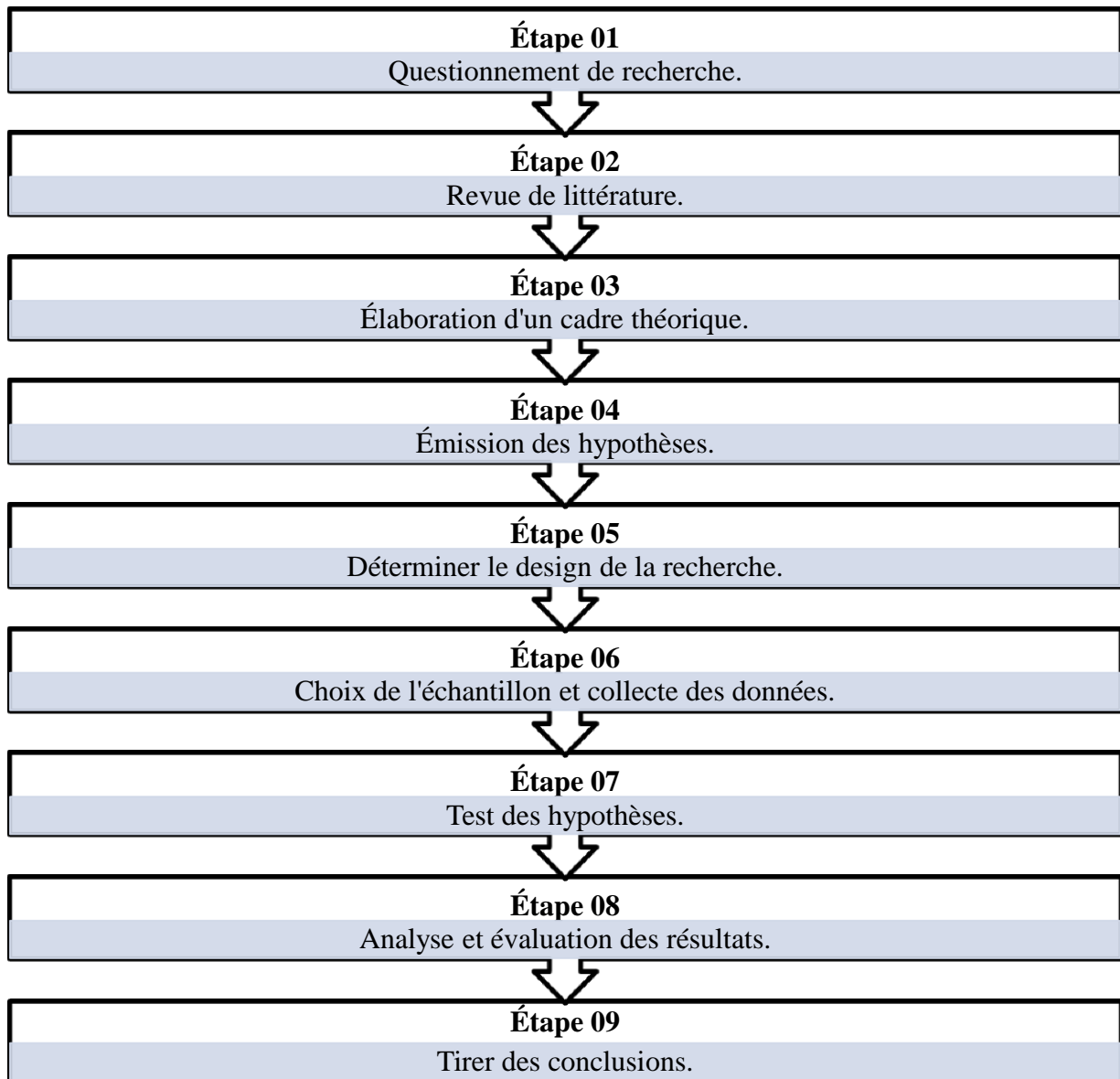
	Le positivisme	Le constructivisme	L'interprétativisme
Quel est le statut de la connaissance ?	Hypothèse réaliste Il existe une essence propre à l'objet de connaissance	Hypothèse relativiste L'essence de l'objet ne peut être atteinte	Hypothèse relativiste L'essence de l'objet ne peut être atteinte (constructivisme modéré) ou n'existe pas (constructivisme radical)
La nature de la « réalité ».	Indépendance du sujet et de l'objet Hypothèse déterministe Le monde est fait de nécessités	Dépendance du sujet et de l'objet Hypothèse intentionnaliste Le monde est fait de Possibilités	Dépendance du sujet et de l'objet Hypothèse intentionnaliste Le monde est fait de Possibilités
Comment la connaissance est-elle engendrée ? Le chemin de la connaissance scientifique.	La découverte Recherche formulée en termes de « pour quelles causes... » Statut privilégié de l'explication	L'interprétation Recherche formulée en termes de « pour quelles motivations des acteurs... » Statut privilégié de la Compréhension	La construction Recherche formulée en termes de « pour quelles finalités... » Statut privilégié de la Construction
Quelle est la valeur de la connaissance ? Les critères de validité.	Vérifiabilité Confirmabilité Réfutabilité	Idiographie Empathie (révélatrice de l'expérience vécue par les acteurs)	Adéquation Enseignabilité

Source : Maurand-Valet, 2011, p 05.

2- Le design de la recherche

Dans ce point, nous devons cerner le design de notre recherche. Le schéma suivant explique les étapes essentielles qui nous conduisent à effectuer notre étude :

Schéma n°27 : Détermination du design de la recherche.



Source : Travail personnel.

Dans notre recherche, nous avons tout d'abord formulé notre problématique en choisissant l'objet de l'étude avec une revue de littérature. L'objectif a été de construire un cadre théorique et déduire les hypothèses de cette étude.

Ensuite, nous avons mis en œuvre notre cadre théorique en pratique. Il s'agit d'opérationnaliser les concepts de la théorie, construire notre plan de recherche et cerner l'échantillon.

À la fin du processus de ce design, nous effectuerons une analyse et une évaluation des résultats tirés du test des hypothèses. Cela nous conduit à formuler des conclusions. De ce fait, nous suivant une approche analytique.

3- Les choix méthodologiques

Avant de déterminer la méthodologie de notre recherche¹, nous devons cerner le raisonnement suivi, ainsi que le paradigme épistémologique retenu.

En sciences de gestion, nous pouvons citer trois (03) raisonnements : déduction, induction et abduction. La différence entre les trois (03) raisonnements consiste en le départ et la finalité du processus de recherche. Concernant la déduction et l'abduction, le chercheur marque son départ d'une règle. Cependant, la déduction permet d'aboutir à une conséquence en analysant un cas. Par contre, l'abduction permet de tirer une conséquence en vérifiant la validité de la règle. Le cas restant (induction), le processus de recherche commence d'un cas et permet de conclure une règle après la conséquence.

Afin de justifier le raisonnement suivi, le tableau suivant expose les possibilités d'utilisation de chaque raisonnement dans notre travail :

Tableau n°11 : Types de raisonnement.

Déduction	
- La règle	Toutes les informations financières et comptables communiquées dans les EF sont de qualité.
- Le cas	Ces informations financières et comptables sont communiquées dans les EF.
- La conséquence	Ces informations financières et comptables sont de qualité.
Induction	
- Le cas	Ces informations financières et comptables sont communiquées dans les EF.
- La conséquence	Ces informations financières et comptables sont de qualité
- La règle	Toutes les informations financières et comptables communiquées dans les EF sont de qualité.
Abduction	
- La règle	Les informations financières et comptables communiquées dans les EF sont de qualité.
- La conséquence	Ces informations financières et comptables sont de qualité.
- Le cas	Ces informations financières et comptables sont communiquées dans les EF.

Source : Travail personnel.

Dans notre cas, et afin de répondre à nos interrogations, nous allons vérifier si toutes les informations financières et comptables communiquées dans les EF sont de qualité (règle). Pour cela, nous allons prendre un échantillon d'informations financières et comptables

¹ La méthodologie est définie par Gavard-Perret et al (2012) comme l'étude des méthodes destinées à élaborer des connaissances.

communiquées dans les EF (cas) et confirmer / infirmer la qualité des informations de notre échantillon (conséquence). D'une manière directe, le raisonnement suivi dans notre thèse est la déduction.

L'objectif de la déduction est de confirmer ou infirmer empiriquement des hypothèses issues d'un cadre théorique (Hypothético-déductive). De ce fait, notre posture épistémologique sera de nature positiviste.

En plus de notre positionnement épistémologique, et pour que notre recherche soit qualifiée comme scientifique, un ensemble de critères doit être respecté. Il s'agit de la vérifiabilité, la confirmabilité et la réfutabilité.

Une recherche est dite scientifique si elle est vérifiée empiriquement : c'est la vérifiabilité. La confirmabilité, quant à elle, signifie la possibilité de généraliser les résultats d'une recherche pour juger que cette dernière est confirmée. Par rapport à la réfutabilité, il s'agit d'utiliser les résultats empiriques d'une recherche pour accepter ou rejeter une règle ou une théorie.

L'essai d'évaluation de la qualité des informations financières et comptables communiquées dans les EF sera en détectant la présence/l'absence de la manipulation comptable à travers la gestion du résultat comptable et en mesurant la significativité des résultats obtenus. Pour confirmer ou infirmer l'hypothèse de l'existence de gestion du résultat, nous allons tout d'abord effectuer une analyse par les seuils.

Dans le cas où il existe une gestion du résultat, nous devons mesurer, ensuite, l'ampleur de cette manipulation en appliquant le modèle de Jones modifié (1995) avec la prise en considération de la constante du modèle de Kothari et al (2005) :

$$\frac{AT(t)}{A(t-1)} = \alpha + \beta \times \left(\frac{1}{A(t-1)} \right) + \gamma \times \frac{(\Delta REV - \Delta REC)}{A(t-1)} + \delta \times \frac{Immocorp(t)}{A(t-1)} + \varepsilon$$

Avec :

AT_{it} = *Accruals* totaux pendant l'année t de la firme i.

A_{it-1} = Total d'actif de l'année t-1 pour la firme i.

ΔREV_{it} = Variation des revenus entre l'année t et t-1 de la firme i.

ΔREC = variation des créances clients entre l'année t et t-1 de la firme i.

$Immocorp_{it}$ = Immobilisation corporelle brute de l'année t de la firme i.

ε_{it} = Terme d'erreur pendant l'année t pour la firme i.

$i = 1, 2, \dots, N$ (Nombre de firme).

$t = 1, 2, \dots, T$ (indice des années du modèle estimatif).

α, β, γ et δ = les paramètres de la régression.

Après l'analyse des résultats obtenus, nous devons étudier la possibilité de généraliser, ou non, les conclusions tirées de l'échantillon sur toute la population.

Conclusion du chapitre 03

Ce chapitre a été dédié au départ à la présentation théorique et aux études empiriques concernant les modèles de détection et de mesure de la gestion du résultat. Nous avons choisi de détecter la gestion du résultat effectué par les choix comptables au lieu la détection de la gestion du résultat des activités réelles à cause de la difficulté de cette dernière.

La revue de littérature nous a permis de décider quelle méthodologie nous devons suivre, notamment l'analyse par les seuils pour détecter la présence ou l'absence de la gestion du résultat ; et le modèle de Jones modifié (1995) pour mesurer son ampleur si cette manipulation existe. De ce fait, nous avons émis les hypothèses des modèles choisis et définir les variables convenables à chaque modèle. Il s'agit de tester les hypothèses classiques des modèles choisis (Burgstahler et Dichev, 1997 ; Degeorge et al, 1999 ; Jones, 1991 ; Dechow et al, 1995).

La convergence entre les apports de la théorie, nos objectifs d'étude et notre choix méthodologique nous a conduits à se positionner dans une posture épistémologique positiviste, c'est-à-dire une approche hypothético-déductive.

**CHAPITRE 04 : ANALYSE
EMPIRIQUE ET INTERPRÉTATION
DES RÉSULTATS**

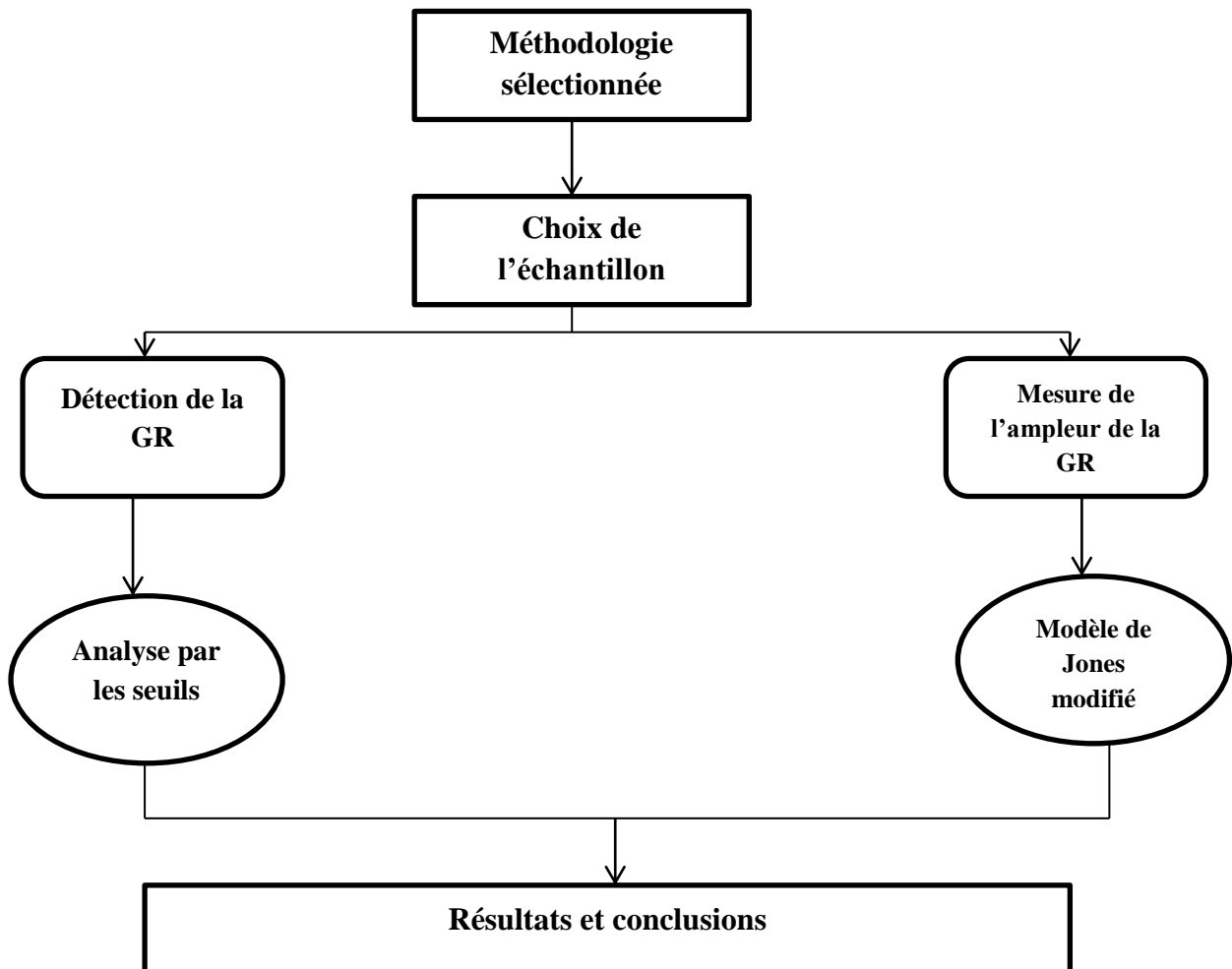
Chapitre 04 : Analyse empirique et interprétation des résultats

La méthode de l'analyse par les seuils et la méthode de détection de gestion du résultat sont deux méthodes complémentaires.

Le présent chapitre présente l'analyse empirique effectuée à travers ces modèles. L'objectif de cette analyse est de détecter et mesurer la présence de la gestion du résultat dans les EF d'un échantillon d'entreprises, en testant les hypothèses citées dans le chapitre précédent.

Pour ce faire, nous présentons dans une première section l'échantillon de notre analyse empirique avec les justificatifs de choix de cet échantillon, suivi d'un petit rappel des hypothèses des modèles. La deuxième section est dédiée à la présentation des résultats de l'analyse par les seuils. Les résultats liés à l'évaluation de l'ampleur de la gestion du résultat sont indiqués dans une troisième section.

Schéma n° 28 : Raisonnement du 4^{ème} chapitre.



Source : Travail personnel.

Section 01 : Échantillon et développement de la méthodologie suivie

Cette section est dédiée au départ, à la présentation de l'échantillon sélectionné en justifiant nos choix en matière de période d'analyse et des entreprises choisies. Ensuite, nous développons notre méthodologie utilisée pour la mesure de gestion du résultat, après un petit rappel des hypothèses.

1- Échantillon et données

Cette partie est consacrée à la présentation de l'échantillon de l'étude (1-1) et les justificatifs de nos choix en matière de la période d'étude et les entreprises choisies (1-2).

1-1. Présentation de l'échantillon

Dans le cadre de cette étude, nous nous intéressons à la population des entreprises Algériennes publiques ou privées actives dans des différents secteurs d'activité : services, production, industrie..... durant la période qui s'étale de 2012 à 2016 (Soit cinq 05 ans).

Étant donné que l'échantillon est un groupe de personnes tirés d'une population cible sur lequel l'expérimentateur effectuera une extraction de données et prendra une ou des mesures (Huot, 1992), notre échantillon est constitué de trente (30) entreprises du type société par actions (SPA).

Le tableau suivant fournit les raisons sociales de chaque entreprise de l'échantillon avec leurs numéros du registre de commerce¹ :

¹ Le numéro de classement des entreprises est gardé pour la présentation des IFC dans les annexes dans le but d'éviter la répétition des noms des entreprises dans les tableaux.

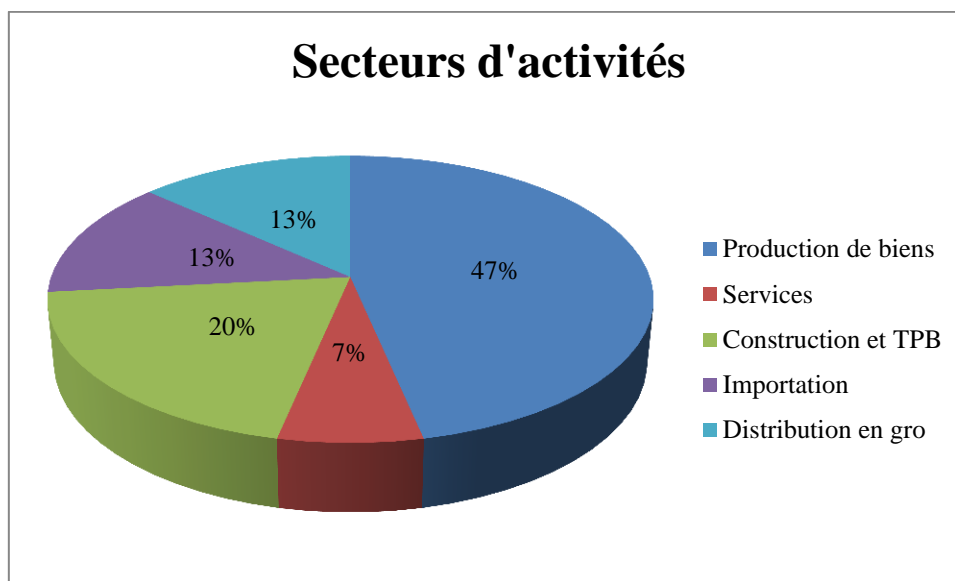
Tableau n°12 : L'échantillon des entreprises ciblées.

n°	Entreprises	N° registre du commerce
1	EPE/SPA GROUPE INDUSTRIEL SAIDAL	00B0342357
2	AURASSI	00B0014380
3	NCA ROUIBA	99B0008627
4	BATIMETAL SPA	03B0763753
5	SPA ENTREPRISE NATIONALE DE GRANDS TRAVAUX PETROLIERS	00B0014706
6	SPA: ENTREPRISE DES INDUSTRIES DES CABLES DE BISKRA.	00B0242269
7	CEVITAL	98B0003802
8	SPA PEUGEOT ALGERIE	00B0011842
9	SPA SOMEPHARM	01B0015734
10	SPA ABC MED	01B0044343
11	SPA GROUPE HYDRO CANAL	03B0106739
12	SPA ETS SIAD AUTOMOBILES	03B0045209
13	LAITERIE DE DRAA BEN KHEDDA SPA	97B0042094
14	SPA ORVO	02B0106426
15	SPA CONDOR ELECTRONICS	02B0462772
16	SPA GROUPE SFMAI	98B0102704
17	GROUPE INDUSTRIEL SIDER	01B0363181
18	SPA SIDER EL HADJAR	01B0363197
19	SPA LES LABORATOIRES INPHA-MEDIS	00B0363077
20	SPA N'GAOUS CONSERVES	98B0222059
21	SPA CERALG	99B0006957
22	SPA NESTLE ALGERIE	10B0985854
23	SPA: STE FILIALE CEREALES LES ZIBANS	98B0242089
24	EPE SPA EGRUT	99B0422245
25	CHIALI PROFIPLAST	00B0083559
26	LAITERIE TELL	97B0082146
27	SPA PHARMA INVEST	01B0084116
28	SOCIETE BENCO	97B0122016
29	SPA RED MED ADRAR	10B0882643
30	SPA ALGERIAN OILFIELD SERVICES	02B0123216

Source : Travail personnel sur la base des données du CNRC.

En gros, notre échantillon a été constitué de trente (30) SPA à savoir douze (12) entreprises publiques et dix-huit (18) entreprises privées issues de cinq (05) secteurs différents tels qu'il est expliqué dans le graphique suivant :

Graphique n°05 : La répartition de l'échantillon par secteur d'activité.



Source : Travail personnel.

Notre échantillon est constitué donc essentiellement des entreprises de production de biens (47%), les entreprises de construction et de travaux publics et bâtiments TPB (20%), le secteur d'importation et le secteur de distribution en gros à savoir 13% pour chaque un d'eux, suivis par le secteur des services (07%).

1-2. Justificatifs du choix de l'échantillon

Plusieurs critères et conditions ont influencé notre choix concernant l'échantillon. Cet échantillon a été choisi de notre population selon la disponibilité des informations, c'est-à-dire la disponibilité des EF diffusés en ligne dans la base de données du centre national du registre de commerce CNRC¹. Certains EF diffusés dans cette base de données sont incomplets. Nous avons remarqué l'absence de certaines informations financières et comptables importantes, dans notre analyse des EF.

Le choix de la période d'étude 2012-2016 est justifié par l'absence des informations des entreprises choisies avant l'année 2012, surtout après le période du passage obligatoire du PCN au SCF depuis l'année 2010. Nous avons exclu de notre échantillon les institutions financières : Banques, assurances.....et les entreprises de promotion immobilière.

¹ Le Centre National du Registre de Commerce est une institution administrative autonome créée par le décret 73-188 du 21 Novembre 1973 placée sous l'égide du Ministre du Commerce depuis le mois de Mars 1997. Ce centre a principalement comme missions : La prise en charge de la tenue du registre du commerce, l'organisation de toutes les publications légales obligatoires et la tenue des registres publics du crédit-bail mobilier et du nantissement. Pour plus d'information consulter le site web : www.sidjilcom.cnrc.dz . Ce site a été consulté depuis Octobre 2018 jusqu'à Avril 2019.

Nous avons éliminé plusieurs entreprises de notre population pour plusieurs raisons. Les institutions financières ont été écartées de notre échantillon à cause de la spécificité du système comptable appliqué dans les banques et les assurances, il s'agit de la comptabilité bancaire et la comptabilité des assurances. En plus, une différence en matière de masse monétaire peut exister entre les banques.

En sus, nous avons éliminé aussi les entreprises qui manquent de données au niveau de la base de données du CNRC. Nous n'avons pas pu obtenir la totalité des informations nécessaires à l'application du modèle. Notre analyse ne peut pas être effectuée sur une année seulement mais une période de plusieurs années en continuité. D'autres entreprises ont été alors éliminées de l'échantillon à cause de l'indisponibilité de leurs EF sur plusieurs années.

Nous nous sommes focalisés sur les entreprises qui ont la forme juridique de société par actions SPA pour éviter toute possibilité que les informations financières et comptables ne soient pas produites en interne. C'est-à-dire, éviter que les informations financières et comptables soient produites au niveau des cabinets de comptabilité et non pas au niveau de l'entreprise.

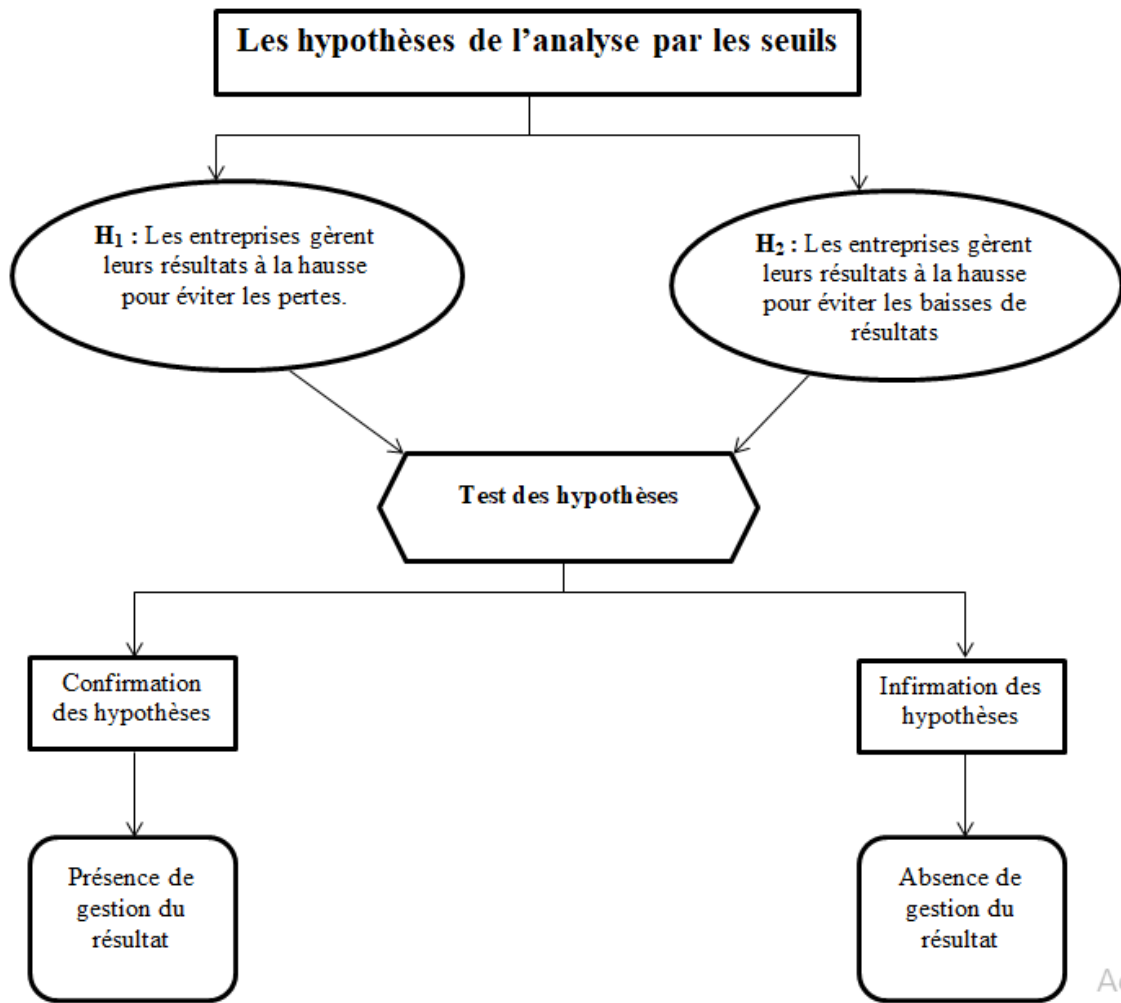
2- Rappel des hypothèses

Avant d'effectuer l'analyse des données, nous rappelons les hypothèses liées à l'analyse des seuils (2-1) et à la mesure des *accruals* (2-2), que nous avons citées déjà dans le chapitre précédent. Ces hypothèses s'intéressent à expliquer la qualité des informations financières et comptables par la méthode indirecte de mesure de gestion du résultat.

2-1. Les hypothèses de l'analyse par les seuils

Nous allons dans une première étape examiner l'existence (ou non) de la manipulation comptable par l'application de la méthode de l'analyse par les seuils tel qu'il est expliqué par le schéma suivant :

Schéma n°29 : Rappel des hypothèses de l'analyse par les seuils.

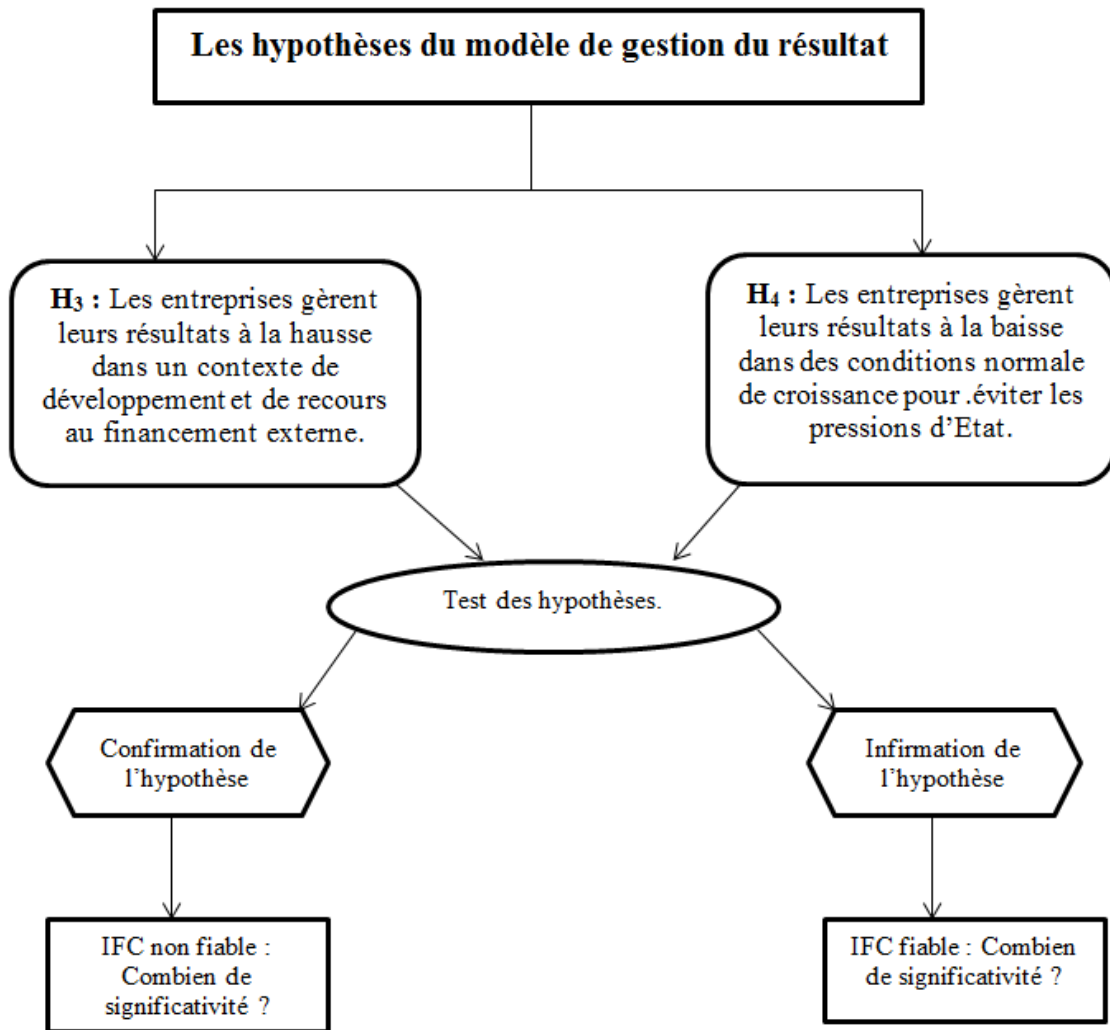


Source : Travail personnel.

2-2. Les hypothèses de la mesure des *accruals*

Dans le cas où l'analyse par les seuils nous permette de dire qu'il existe une manipulation du résultat comptable au niveau du seuil nul, nous devons mesurer l'ampleur de cette manipulation pour conclure l'objectif de cette manipulation, c'est-à-dire si elle est manipulée à la hausse dans un contexte de développement et de recours au financement externe. Ou bien, elle est manipulée à la baisse pour éviter les pressions d'Etat. Le schéma suivant résume les hypothèses de cette deuxième étape :

Schéma n°30 : Rappel des hypothèses du modèle de gestion du résultat.



Source : Travail personnel.

3- Développement de la méthodologie utilisée

Pour analyser notre échantillon, nous expliquerons, tout d'abord, la méthodologie suivie pour l'analyse par les seuils (3-1), ensuite la méthodologie suivie pour les *accruals* (3-2) selon le modèle de Jones modifié (1995).

3-1. L'analyse par les seuils

Cette méthode consiste à établir les distributions des résultats ainsi que leurs variations de notre échantillon et déceler la présence des discontinuités dans certains seuils.

L'existence d'une discontinuité dans la distribution des résultats indique la présence d'une manipulation comptable. Pour analyser les seuils comptables, il faut faire recours alors aux résultats communiqués par les entreprises et détecter des irrégularités dans leurs distributions et variations.

Selon Vidal (2011), l'irrégularité correspond à la différence entre le résultat réel et le résultat théorique :

$$\text{Irrégularité} = \text{Résultat communiqué} - \text{Résultat théorique}$$

La présence d'une irrégularité nous conduit à discerner le résultat manipulé et communiqué par une entreprise et le résultat qui devait être publié sans manipulation, appelé aussi résultat réel ou théorique.

Pour détecter l'utilisation des choix discrétionnaires afin d'éviter les pertes dans une entreprise, il faut tester donc les hypothèses de gestion du résultat à la hausse pour éviter les pertes et les baisses de résultats. Il s'agit de déterminer le nombre d'observations théoriques ou attendus et le comparé à celui observé dans les calculs des résultats ajustés par l'actif net.

Le nombre d'observations théoriques peut être calculé selon plusieurs méthodes essentiellement la méthode de la moyenne arithmétique et la méthode de la moyenne pondérée.

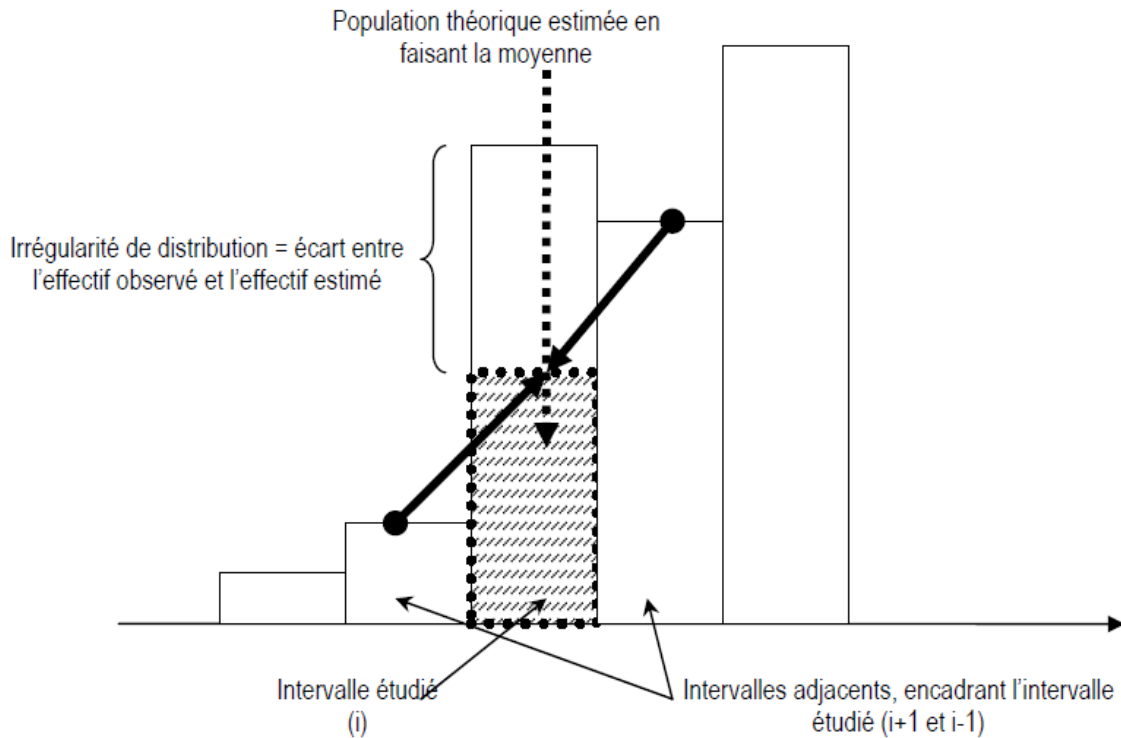
3-1.1. La méthode de la moyenne arithmétique

Les premiers travaux de l'analyse par les seuils (Burgthaler et Dichev, 1997 ; Degeorge et al, 1999) ont proposé la moyenne arithmétique des deux intervalles avoisinant du seuil d'irrégularité i pour le calcul du nombre d'observations attendus. C'est-à-dire :

$$\text{Nombre d'observations théoriques } i = \frac{(\text{nombre d'observation}(i-1) + \text{nombre d'observation}(i+1))}{2}$$

La figure suivante explique le mécanisme de la moyenne arithmétique de la méthode de l'analyse par les seuils :

Graphique n°06 : Mesure de l'irrégularité par la méthode de la moyenne arithmétique.



Source : Vidal, 2008, p 92.

L'application de cette moyenne est correcte lorsque :

- La distribution des résultats soit monotone sur les intervalles avoisinant l'irrégularité.
- Le sommet de la distribution ne doit pas être au voisinage du seuil étudié.

Dans le cas où ces conditions ne sont pas vérifiées, nous ne pouvons pas faire recours à la moyenne arithmétique et il faut utiliser une autre moyenne.

3-1.2. La méthode de la moyenne pondérée

Le nombre d'observations théoriques peut être déterminé aussi par la moyenne pondérée des valeurs observées au voisinage du seuil étudié i^1 . La pondération est faite en utilisant deux coefficients α et $1-\alpha$ comme suit :

$$ni \text{ théorique} = \alpha ni - 1 \text{ observé} + (1 - \alpha) ni + 1 \text{ observé}$$

Le coefficient α représente la pente de la courbe au seuil i et il est estimé par l'approximation des intervalles au voisinage du seuil analysé i à la distribution normale localement si la moyenne \approx médiane (Mard, 2004, p 82).

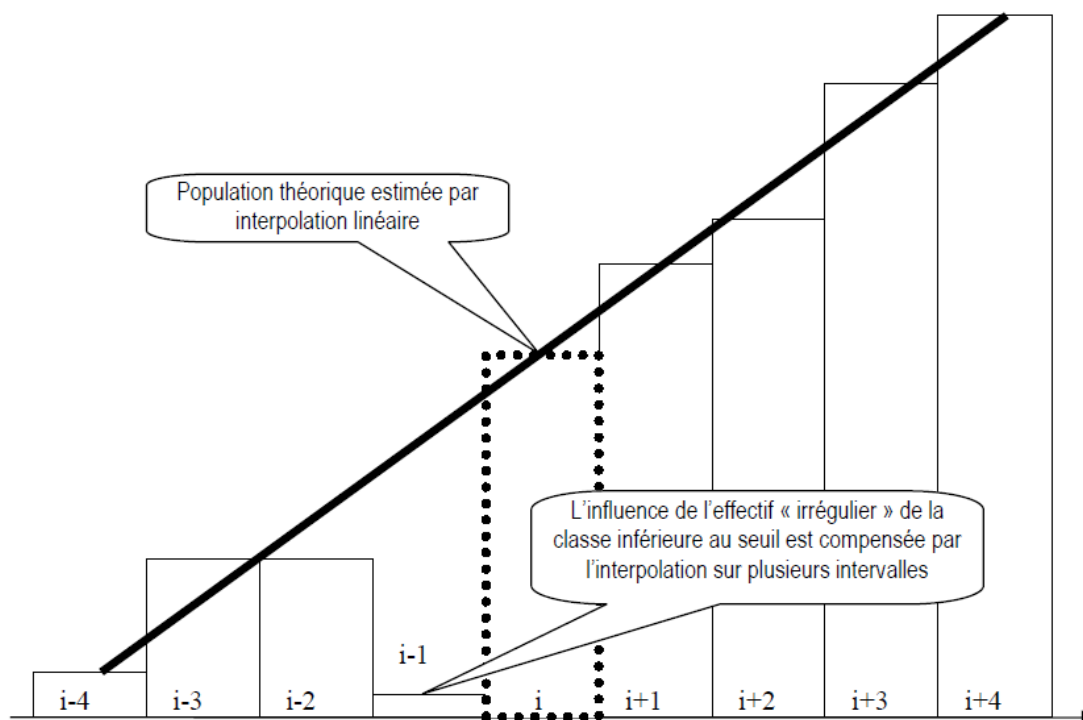
¹ Les intervalles au voisinage de i sont : $i-1$ et $i+1$.

Nous devons noter aussi que la moyenne pondérée est égale à la moyenne arithmétique quand : $\alpha = 0,5$.

3-1.3. Autres méthodes de mesure de l'irrégularité

Vidal (2008) a décrit toutes les méthodes de mesures de l'irrégularité telle que l'interpolation linéaire utilisée par Dechow et al (2003) qui consiste à calculer la moyenne arithmétique des quatre (04) intervalles adjacents à droite et à gauche du seuil de l'irrégularité tel qu'il est expliqué dans la figure suivante :

Graphique n°07 : Mesure de l'irrégularité par la méthode de l'interpolation linéaire.



Source : Vidal, 2008, p 96.

Il y a aussi la méthode de l'extrapolation linéaire qui se fait sur l'ensemble des intervalles adjacents à gauche ou à droite du seuil de l'irrégularité i (Boisson et al, 2004).

Plusieurs méthodes peuvent être utilisées pour la mesure de l'irrégularité, mais qui sont rarement appliquées comme la méthode des mesures corrigée des transferts d'observations, l'estimation par symétrie et l'interpolation exponentielle¹.

¹ Pour plus d'explication, veuillez lire les travaux de : Dechow et al (2003), Vidal (2008).

3-2. L'analyse des *accruals*

Dans la deuxième étape de notre étude, nous utiliserons le modèle de Jones modifié par Dechow et al en 1995. Il s'agit de calculer les *accruals* anormaux par la différence entre les *accruals* totaux et les *accruals* normaux en utilisant le modèle suivant :

$$\frac{AT(t)}{A(t-1)} = \alpha + \beta \times \left(\frac{1}{A(t-1)} \right) + \gamma \times \frac{(\Delta REV - \Delta REC)}{A(t-1)} + \delta \times \frac{Immocorp(t)}{A(t-1)} + \varepsilon$$

Avec :

AT_{it} = *Accruals* totaux pendant l'année t de la firme i.

A_{it-1} = Total d'actif de l'année t-1 pour la firme i.

ΔREV_{it} = Variation des revenus entre l'année t et t-1 de la firme i.

ΔREC = variation des créances clients entre l'année t et t-1 de la firme i.

$Immocorp_{it}$ = Immobilisation corporelle brute de l'année t de la firme i.

ε_{it} = Terme d'erreur pendant l'année t pour la firme i.

i = 1,2..... N (Nombre de firme).

t = 1,2.....T (indice des années du modèle estimatif).

α, β, γ et δ = les paramètres de la régression.

3-2.1. Calcul des *accruals* totaux

Pour calculer les *accruals* totaux, deux approches existent (Djeanjan, 2002) :

→ L'approche soustractive qui détermine les AT par la différence entre le résultat net et les cash-flows opérationnels (flux de trésorerie d'exploitation).

→ L'approche additive où les AT sont déterminées par la formule suivante :

$$AT = \Delta BFR + RP + PSI - DA.$$

Où :

- ΔBFR = Variation du besoin en fonds de roulement.
- RP = Reprise sur provisions¹.
- PSI = Production stockée et immobilisée².
- DA = Dotations aux amortissements.

Cependant, la première approche ne peut être appliquée sur l'ensemble des entreprises économiques algériennes. Ces entreprises n'établissent pas le tableau de flux de trésorerie

¹ C'est des produits calculés par l'entreprise qui n'influence pas la trésorerie.

² La production stockée signifie la différence entre le stock final et le stock initiale. Le montant de la production immobilisée correspond aux coûts des travaux réalisés par l'entreprise pour elle-même.

(TFT) malgré que le SCF Algérien les oblige à établir et présenter cinq EF à savoir : le bilan, le compte du résultat, le tableau de flux de trésorerie, le tableau de variation des capitaux propres et l'annexe. La majorité des entreprises communiquent le bilan et le compte du résultat seulement. C'est pourquoi nous ne pouvons pas appliquer la première approche et nous allons opter pour la deuxième approche (approche additive) afin de calculer les AT.

Le besoin en fonds de roulement correspond à " l'argent « gelé » par l'entreprise pour financer son cycle d'exploitation. Il s'agit du besoin de financement net généré dans un cycle d'exploitation" (Nicolas, 2012, p 45). Dick et al (2006) ont défini le besoin en fonds de roulement comme "la part des besoins ou emplois cycliques qui ne sont pas financés par les ressources cycliques" (Dick et al, 2006, p 277). Le BFR indique qu'il y a un besoin de financement dans l'entreprise. Son analyse permet de déterminer les besoins de la trésorerie à court terme. Nous pouvons calculer le BFR par la différence entre l'actif circulant et le passif circulant comme suit :

$$BFR = \text{Actif circulant} - \text{Passif circulant}.^1$$

On entend par actif circulant l'ensemble des stocks² et créances clients d'une entreprise dont l'échéance est à court terme. Le passif circulant, quant à lui, il englobe l'ensemble des dettes fournisseurs, dettes fiscales et dettes sociales dont le paiement doit se faire à court terme :

$$BFR = (\text{Stocks} + \text{créances clients}) \\ - (\text{Dettes fournisseurs} + \text{Dettes fiscales} + \text{Dettes sociales}).$$

Les dotations aux amortissements sont les montants qui correspondent à la contrepartie de la consommation des avantages économiques liés à un actif corporel ou incorporel. Ces dotations représentent "le montant annuel de la répartition du coût des actifs amortissables" (Grandguillot, 2018, p 28). Il s'agit de charges calculées par l'entreprise qui n'affectent pas la trésorerie.

3-2.2. L'estimation des paramètres du modèle

L'estimation des paramètres de ce modèle dans les études antérieures a été faite sans l'intercept ou bien la constante. Et ce n'est qu'en 2005 que Kothari et al ont proposé d'estimer les paramètres du modèle avec la constante pour que les *accruals* discrétionnaires calculés

¹ Sans prendre en considération la trésorerie.

² C'est l'ensemble des biens destinés à être consommés au premier usage, vendus en l'état ou au terme d'un processus de production notamment : stocks de matières premières, stocks de produits finis, stocks de marchandises...

soient plus symétriques d'un côté, et pour diminuer et contrôler la différence entre les écarts types de l'échantillon d'un autre côté.

Par conséquent, nous utilisons le modèle de Jones modifié en prenant en considération la constante dans notre estimation pour les *accruals* non discrétionnaires (AND), c'est-à-dire :

$$\frac{AND(t)}{A(t-1)} = a + b \times \left(\frac{1}{A(t-1)} + c \times \frac{(\Delta REV - \Delta REC)}{A(t-1)} + d \times \frac{Immocorp(t)}{A(t-1)} \right)$$

Afin d'estimer ces paramètres (coefficients), nous utilisons le logiciel Statistical Package for the Social Sciences SPSS dans sa 21^{ème} version¹, le numéro un mondial des logiciels statistiques pour les entreprises.

Section 02 : Analyse de la gestion du résultat par les seuils

Dans cette partie, nous analysons la distribution du résultat et sa variation pour affirmer ou infirmer les hypothèses de gestion du résultat à la hausse pour éviter les pertes ou pour éviter les baisses du résultat.

1- La gestion du résultat à la baisse pour éviter les pertes

Tel que nous avons cité, notre échantillon est constitué de 150 observations (30 entreprises de 2012 à 2016). Le tableau suivant définit les statistiques descriptives des résultats comptables de l'échantillon :

Tableau n°13 : Statistiques descriptives des résultats de l'échantillon.

Nombre d'observation	150
Moyenne	4,1%
Médiane	3,2%
Écart type	0,235
Coefficient d'asymétrie	9,741
Kurstosis (Coefficient d'aplatissement)	111,441

Source : Travail personnel sur Excel.

À partir de ces statistiques, nous pouvons dire que la moyenne et la médiane des résultats ne sont pas similaires, mais plus au moins proches (4,1% moyenne et 3,25% médiane) à cause de l'influence des valeurs aberrantes sur la moyenne de l'échantillon. L'écart-type positif (0,23), mais faible, indique que les résultats ajustés sont moins dispersés au tour de la moyenne.

¹ SPSS Statistics est un outil statistique permettant l'analyse de données, depuis la planification et la collecte des données jusqu'à l'analyse, le reporting et le déploiement.

Pour former le graphique de la distribution du résultat, nous devons répartir les observations selon des intervalles continues autour du seuil nul. Le tableau suivant fixe les fréquences d'observations obtenues dans chaque intervalle :

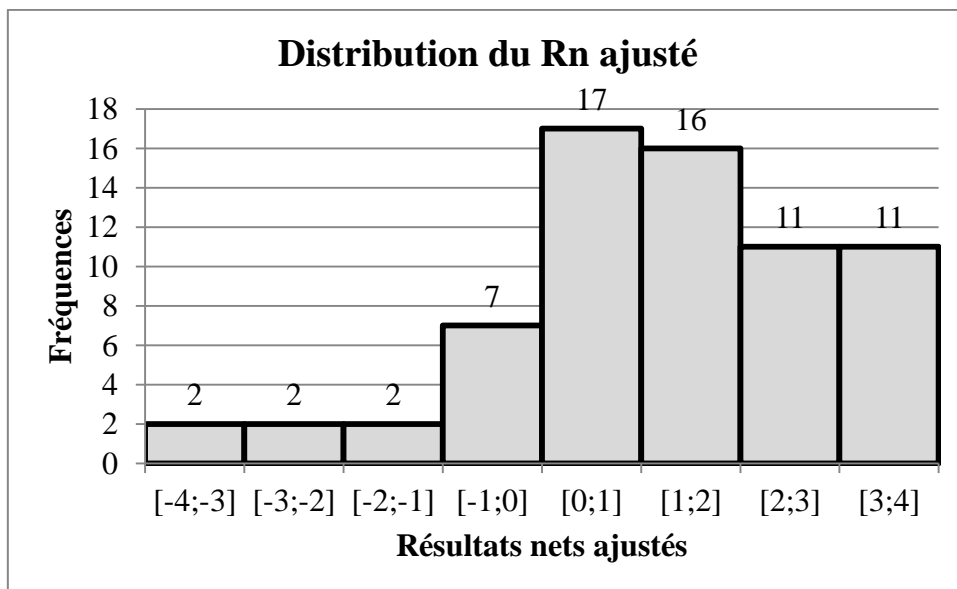
Tableau n°14 : Répartition des observations par intervalles autour du seuil nul.

Intervalles	Fréquences
[-4;-3]	2
[-3;-2]	2
[-2;-1]	2
[-1;0]	7
[0;1]	17
[1;2]	16
[2;3]	11
[3;4]	11

Source : Travail personnel.

Le graphique suivant fournit la distribution des résultats ajustés dans l'intervalle [-4 ; 4] avec un pas de 1%. Cet intervalle a été choisi en se référant à la théorie qui stipule que l'irrégularité se trouve au voisinage de zéro (0) (Burgthaler et Dichev, 1997 ; Degeorge et al, 1999 ; Mard, 2004) :

Graphique n°08 : La distribution des Rn ajustés par l'actif total.



Source : Travail personnel sur Excel.

Le coefficient d'asymétrie est positif (9,74), ce qui signifie alors que la distribution est étalée à droite de la moyenne et plus au moins symétrique. Par rapport à l'aplatissement

positif (111,44), le pic ou la queue de cette distribution est plus lourde que la queue de la distribution de la loi normale avec une extrémité plus épaisse à droite. Néanmoins, le fait qu'on ne s'intéresse pas aux extrémités, cette conclusion n'a pas d'impact sur les résultats.

1-1. La détermination de la valeur théorique

Cette étape consiste à estimer le nombre d'observations attendus ou théoriques afin de mesurer l'existence de la gestion du résultat pour éviter les pertes.

Le nombre d'observations théoriques peut être déterminé soit par la méthode de la moyenne arithmétique des valeurs observées au voisinage de l'intervalle présentant une irrégularité (Burgstahler et Dichev, 1997 ; Degeorge et al, 1999), ou bien par la méthode de la moyenne pondérée des valeurs observées au voisinage de l'intervalle présentant une irrégularité, proposée par Mard en 2004.

Pour utiliser la méthode de la moyenne arithmétique, nous devons vérifier les conditions suivantes :

- a- La distribution des résultats soit monotone sur les intervalles avoisinant l'irrégularité, c'est-à-dire la distribution doit être monotone dans l'intervalle $[-2 ; 1]$ et c'est le cas de notre distribution.
- b- Le sommet de la distribution ne doit pas être au voisinage du seuil étudié. Dans notre cas, le sommet de la distribution est l'intervalle $[0 ; 1]$ avec 17 fréquences, qui se trouve au voisinage de l'intervalle de l'irrégularité.

D'où, nous ne pouvons pas appliquer la méthode de la moyenne arithmétique et nous allons opter à la méthode de la moyenne pondérée, vu que la moyenne et la médiane sont presque identiques, comme suit :

$$n[-1; 0] \text{ théorique} = \alpha n[-2; -1] \text{ observé} + (1 - \alpha) n[0; 1] \text{ observé}$$

$$n[-1; 0] \text{ théorique} = 2\alpha + 17(1 - \alpha)$$

$$n[-1; 0] \text{ théorique} = 17 - 15\alpha$$

Nous pouvons déterminer α par l'utilisation des mêmes caractéristiques de la loi normale centrée et réduite. C'est-à-dire, il s'agit d'approcher la distribution du résultat au seuil de l'irrégularité par la loi normale avec la moyenne et l'écart type de l'échantillon utilisé (Mard, 2004).

Mard (2004) a défini la formule suivante pour le calcul de α :

$$P_i \text{ théorique} = \alpha P_{i-1} \text{ théorique} + (1 - \alpha) P_{i+1} \text{ théorique.}$$

$$P[-1; 0] \text{ théorique} = \alpha P[-2; -1] \text{ théorique} + (1 - \alpha) P[0; 1] \text{ théorique}$$

D'où :

$$\alpha = \frac{(P[0; 1] \text{ théorique} - P[-1; 0] \text{ théorique})}{(P[0; 1] \text{ théorique} - P[-2; -1] \text{ théorique})}$$

En utilisant la loi normale, centrée et réduite, et la distribution du résultat, on trouve :

$$P[0; 1] \text{ théorique} = P\left\{\frac{(0-\mu)}{\delta} < z < \frac{(1-\mu)}{\delta}\right\}$$

$$P[0; 1] \text{ théorique} = P\left\{\frac{(0-0,04)}{0,23} < z < \frac{(1-0,04)}{0,23}\right\}$$

$$P[0; 1] \text{ théorique} = P\{-0,17 < z < 4,17\}$$

$$P[0; 1] \text{ théorique} = P(4,17) - 1 + P(0,17) = 1 - 1 + 0,57$$

$$\mathbf{P[0; 1] \text{ théorique} = 0,57.}$$

De la même manière, on calcule les autres probabilités :

$$P[-1; 0] \text{ théorique} = P\left\{\frac{(-1-0,04)}{0,23} < z < \frac{(0-0,04)}{0,23}\right\}$$

$$P[-1; 0] \text{ théorique} = P\{-4,52 < z < -0,17\}$$

$$\mathbf{P[-1; 0] \text{ théorique} = 0,43.}$$

$$P[-2; -1] \text{ théorique} = P\left\{\frac{(-2-0,04)}{0,23} < z < \frac{(-1-0,04)}{0,23}\right\}$$

$$P[-2; -1] \text{ théorique} = P\{-8,86 < z < -4,52\}$$

$$\mathbf{P[-2; -1] \text{ théorique} = 0.}$$

D'où nous pouvons déduire que la valeur de α est **0,24**.

Calculons maintenant le nombre d'observation théorique à l'intervalle $[-1; 0]$:

$$\mathbf{n[-1; 0] \text{ théorique} = 17 - 15\alpha}$$

$$\mathbf{n[-1; 0] \text{ théorique} = 13,4 \approx 13.}$$

Le nombre d'observations théoriques est égale à 13 à l'intervalle $[-1; 0]$. Ce nombre est supérieur au nombre observé, à savoir 07 avec une différence de 06 observations.

1-2. Test de significativité

La significativité des résultats calculés dans la partie précédente, est déterminé par l'écart type de la variable aléatoire obtenue de la différence entre les valeurs théoriques et les valeurs observées (Mehar, 2017). Elle est calculée sur la base de la formule suivante :

$$Vdiff = N Pi observée (1 - Pi observée) + N Pi théorique (1 - Pi théorique)$$

Mard (2004) a bien expliqué comment calculer la variance de la différence entre les deux valeurs théorique et observée.

Nous avons déjà cité que :

$$Pi théorique = \alpha Pi - 1 observée + (1 - \alpha) Pi + 1 observée$$

La première formule devient donc :

$$Vdiff = N Pi observée (1 - Pi observée) + N [\alpha Pi - 1 observée + (1 - \alpha) Pi + 1 observée] [1 - \alpha Pi - 1 observée - (1 - \alpha) Pi + 1 observée]$$

$$Vdiff = NP[-1 ; 0] (1 - P[-1 ; 0]) + N[\alpha P[-2 ; -1] + (1 - \alpha) P[0 ; 1]] [1 - \alpha P[-2 ; -1] - (1 - \alpha) P[0 ; 1]]$$

$$Vdiff = 150 \times \frac{7}{150} \times \left(1 - \frac{7}{150}\right) + 150 \left[0,24 \times \frac{2}{150} + (1 - 0,24) \times \frac{17}{150}\right] \left[1 - 0,24 \times \frac{2}{150} - (1 - 0,24) \times \frac{17}{150}\right]$$

$$Vdiff = 11,79 \Rightarrow \delta diff = 3,43.$$

La différence entre le nombre d'observations théoriques et observées permet la confirmation ou l'affirmation de l'hypothèse de gestion du résultat en utilisant la loi normale (Mard, 2004) :

$$Z = \frac{(n [-1 ; 0] observé - n [-1 ; 0] théorique)}{\delta}$$

$$Z = \frac{(7-17)}{3,43} = -2,91$$

De ce résultat, nous pouvons dire que le nombre d'observations théoriques au voisinage de [-1 ; 0] et le nombre d'observations observées ne sont pas égaux. La première hypothèse qui stipule l'existence de la gestion du résultat à la hausse pour éviter des pertes est donc confirmée¹.

2- La gestion du résultat à la hausse pour éviter les baisses de résultats

En suivant les mêmes étapes que la partie précédente, nous vérifions maintenant s'il y a une différence significative entre le nombre d'observations théoriques dans un intervalle au voisinage de zéro (0), présentant une irrégularité, avec le nombre d'observations observées

¹ Mard (2004) stipule un seuil de signification inférieur à 0,1%.

dans le même intervalle afin de tester l'hypothèse de gestion du résultat à la hausse pour éviter les baisses de résultats.

Le tableau suivant détermine les fréquences des observations dans chaque intervalle au voisinage de l'irrégularité :

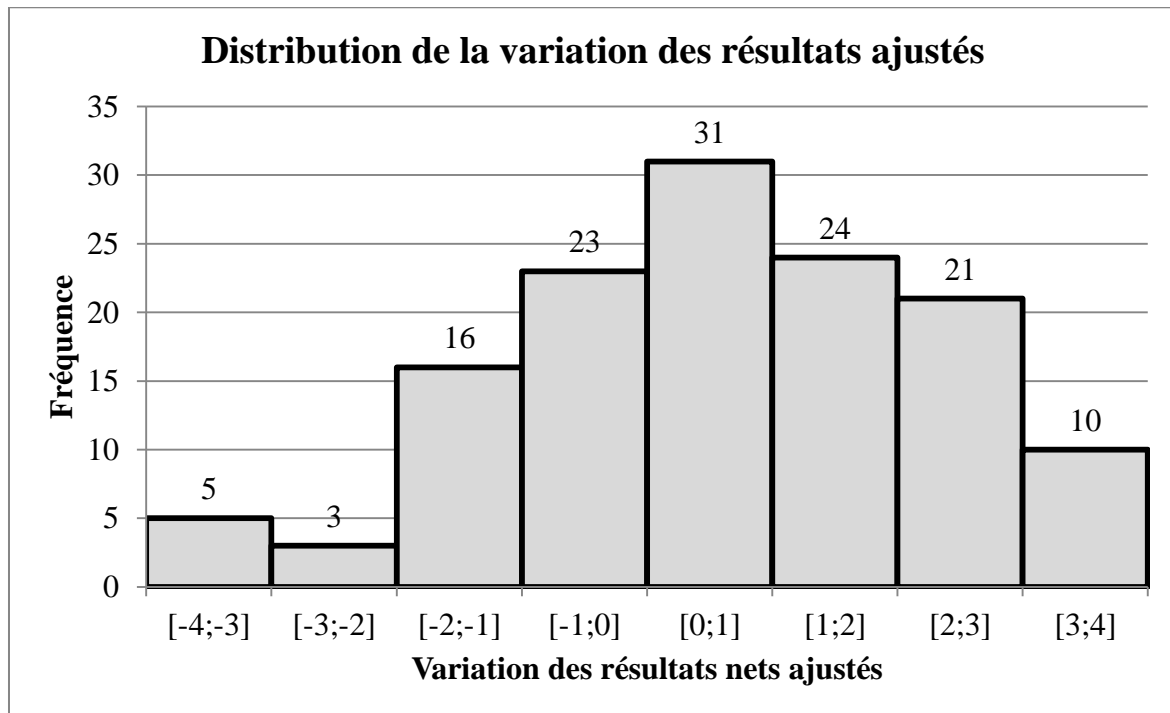
Tableau n°15 : Fréquence des observations.

Intervalles	Fréquences
[-4;-3]	5
[-3;-2]	3
[-2;-1]	16
[-1;0]	23
[0;1]	31
[1;2]	24
[2;3]	21
[3;4]	10

Source : Travail personnel sur Excel.

Le graphique suivant illustre la distribution de la variation des résultats ajustés par le total actif pour les valeurs les plus proches au voisinage de (0) avec un pas de 1%¹ :

Graphique n° 09 : Distribution de la variation des Rn ajustés par le total actif.



¹ Les études antérieures ont utilisé un pas de 0,5% par nécessité, pour éviter la forte concentration des observations au voisinage de zéro (0) mais ce n'est pas le cas dans notre étude.

Source : Travail personnel sur Excel.

Les caractéristiques descriptives de cette distribution sont comme suivies :

Tableau n°16 : Caractéristiques de l'échantillon.

Nombre d'observation	150
Moyenne	0,5%
Médiane	0,4%
Écart type	0,22
Coefficient d'asymétrie	-2,68
Kurstosis (Coefficient d'aplatissement)	69,38

Source : Travail personnel établi par Excel.

Ces statistiques descriptives indiquent que la distribution est symétrique (la moyenne et la médiane sont presque identiques 0,5% et 0,4% respectivement). L'écart-type positif (0,22), mais faible, indique que les résultats ajustés sont moins concentrés au tour de la moyenne.

Le coefficient d'asymétrie est négatif (-2,68) mais proche de zéro (0), ce qui signifie alors que les données de la distribution sont plus symétriques (la distribution de la variation des résultats ajustés est plus symétrique que la distribution des résultats nets ajustés). Par rapport à l'aplatissement positif (69,38), il justifie la queue plus lourde de la distribution par rapport à la queue de la distribution de la loi normale.

2-1. La détermination de la valeur théorique

En suivant la même méthodologie de la première étape, nous devons décider quelle moyenne à calculer (arithmétique ou pondérée) pour la détermination du nombre d'observations théoriques dans l'intervalle d'irrégularité. Malgré que la distribution de la variation des résultats est monotone dans les intervalles au voisinage de l'irrégularité [-1 ; 1], le sommet de la distribution se situe au voisinage du seuil nul (fréquence de l'intervalle [0 ; 1] est 31 observations). Donc, nous ne pouvons pas appliquer la méthode de la moyenne arithmétique et nous devons choisir l'application de la méthode de la moyenne pondérée comme la moyenne et la médiane sont presque identiques ($0,5\% \approx 0,4\%$).

En utilisant la méthode de la moyenne pondérée, on trouve

$$n[-1; 0] \text{ théorique} = \alpha n[-2; -1] \text{ observé} + (1 - \alpha) n[0; 1] \text{ observé}$$

$$n[-1; 0] \text{ théorique} = 16\alpha + 31(1 - \alpha)$$

$$n[-1; 0] \text{ théorique} = 31 - 15\alpha$$

Calculons α :

$$\alpha = \frac{(P[0; 1] \text{ théorique} - P[-1; 0] \text{ théorique})}{(P[0; 1] \text{ théorique} - P[-2; -1] \text{ théorique})}$$

En utilisant la loi normale, centrée et réduite, et la distribution du résultat :

$$P_{[0; 1] \text{ théorique}} = 0,508.$$

$$P_{[-1; 0] \text{ théorique}} = 0,492.$$

$$P_{[-2; -1] \text{ théorique}} = 0.$$

D'où nous pouvons déduire que la valeur de α est **0,03**.

En calculant maintenant le nombre d'observation théorique à l'intervalle $[-1; 0]$:

$$n[-1; 0] \text{ théorique} = 31 - 15\alpha$$

$$n[-1; 0] \text{ théorique} = 30,55 \approx 31.$$

Le nombre d'observations théoriques est égale à 31 à l'intervalle $[-1; 0]$ qui est supérieur au nombre observé 23.

2-2. Test de significativité

Testons maintenant la significativité du résultat par le calcul de la variance de la variable aléatoire de la différence entre la valeur théorique et la valeur observée :

$$V_{diff} = NPi \text{ observée} (1 - Pi \text{ observée}) + NPi \text{ théorique} (1 - Pi \text{ théorique})$$

$$V_{diff} = NPi \text{ observée} (1 - Pi \text{ observée}) + N[\alpha Pi - 1 \text{ observée} + (1 - \alpha)Pi + 1 \text{ observée}][1 - \alpha Pi - 1 \text{ observée} - (1 - \alpha)Pi + 1 \text{ observée}]$$

$$V_{diff} = NP[-1; 0] (1 - P[-1; 0]) + N[\alpha P[-2; -1] + (1 - \alpha)P[0; 1]][1 - \alpha P[-2; -1] - (1 - \alpha)P[0; 1]]$$

$$V_{diff} = 150 \times \frac{23}{150} \times \left(1 - \frac{23}{150}\right) + 150[0,03 \times \frac{16}{150} + (1 - 0,03) \times \frac{31}{150}][1 - 0,03 \times \frac{16}{150} - (1 - 0,03) \times \frac{31}{150}]$$

On obtient : **$V_{diff} = 43,83 \Rightarrow \delta_{diff} = 6,62$** .

De ce fait :

$$Z = \frac{(n[-1; 0] \text{ observé} - n[-1; 0] \text{ théorique})}{\delta}$$

$$Z = \frac{(23-31)}{6,62} = -1,2.$$

Ce résultat confirme que le nombre d'observations observées et le nombre d'observations théoriques à l'intervalle [-1 ; 0] ne sont pas égaux, c'est-à-dire que la deuxième hypothèse concernant l'existence de gestion du résultat à la hausse pour éviter des baisse de résultat est confirmée¹.

3- Impact de la différence entre le nombre d'observations théoriques et observés dans l'intervalle [-1 ; 0]

Nous nous intéressons dans ce point à déterminer l'impact de la différence entre le nombre d'observations théoriques et observées dans l'intervalle [-1 ; 0] des deux hypothèses testées dans les deux (02) points précédents.

3-1. Impact de la gestion du résultat à la hausse pour éviter des pertes

Le fait que nous avons démontré que le nombre d'observations théoriques et observées dans l'intervalle [-1 ; 0] ne sont pas égaux, ce résultat influence même le nombre d'observations dans l'intervalle [0 ; 1]. Autrement dit, il doit être révisé (Mehar, 2017).

Si aucune manipulation du résultat comptable n'a été exercée, le nombre d'observation dans l'intervalle [-1 ; 0] devrait être $n[-1 ; 0] + \beta$, sachant que β représente le nombre d'observation existant dans l'intervalle [0 ; 1] mais qui doit être transférer à l'intervalle [-1 ; 0] pour ajuster le nombre d'observation.

Soit le nombre d'observations théoriques dans l'intervalle [-1 ; 0] en absence de gestion du résultat :

$$n[-1 ; 0] \text{ théorique} = \alpha n[-2 ; -1] \text{ observé} + (1 - \alpha)(n[0 ; 1] \text{ observé} - \beta)$$

On obtient l'équation suivante sous prétexte que nous devons avoir de l'équilibre des intervalles [-1 ; 0] et [0 ; 1] :

$$n[-1,0] \text{ observé} + \beta = \alpha n[-2 ; -1] \text{ observé} + (1 - \alpha)(n[0 ; 1] \text{ observé} - \beta)$$

D'où :

¹ Mard (2004) stipule un seuil de signification inférieur à 10%.

$$\beta = \frac{\{\alpha n[-2; -1] \text{ observé} + (1 - \alpha) n[0; 1] \text{ observé} - n[-1; 0] \text{ observé}\}}{(2 - \alpha)}$$

Pour les résultats de notre échantillon, on trouve $\beta = 3,63 \approx 4$.

Donc : $n_{[-1;0] \text{ corrigé}} = n_{[-1; 0] \text{ observé}} + \beta$ et $n_{[0; 1] \text{ corrigé}} = n_{[0; 1]} - \beta$.

Appliquant les résultats en dessus, on trouve : $n_{[-1; 0]} \text{ corrigé} = 11$; $n_{[0; 1]} \text{ corrigé} = 13$.

Cet ajustement des nombres d'observations dans les deux intervalles permet de connaître le nombre d'entreprise qui manipulent leurs résultats à la hausse pour éviter des pertes au

voisinage de 0. Il s'agit de calculer : $\frac{\beta}{n_{[-1;0] \text{ corrigé}}}$ qui égale à :

$$\frac{4}{11} = 0,363 = 36,3\%.$$

En d'autres termes 36,3% des entreprises ont manipulé leurs résultats comptables à la hausse pour éviter des pertes.

3-2. Impact de la gestion du résultat à la hausse pour éviter les baisses de résultats

Tel qu'il a été fait dans le test de la première hypothèse, nous devons calculer β .

$$\beta = \frac{\{\alpha n[-2; -1] \text{ observé} + (1 - \alpha) n[0; 1] \text{ observé} - n[-1; 0] \text{ observé}\}}{(2 - \alpha)}$$

$$\beta = 3,83 \approx 4.$$

Donc : $n_{[-1;0] \text{ corrigé}} = n_{[-1; 0] \text{ observé}} + \beta$ et $n_{[0; 1] \text{ corrigé}} = n_{[0; 1]} - \beta$.

Appliquant les résultats en dessus : $n_{[-1; 0]} \text{ corrigé} = 27$; $n_{[0; 1]} \text{ corrigé} = 27$.

En utilisant β , nous pouvons calculer le pourcentage des entreprises qui manipulent leurs résultats pour éviter les baisses de résultat qui correspond à :

$$\frac{\beta}{n_{[-1;0] \text{ corrigé}}} \Rightarrow \frac{4}{27} = 14,8\%.$$

Selon la méthode de l'analyse par les seuils, 14,8% des entreprises de notre échantillon manipulent leurs résultats à la hausse pour éviter les baisses de résultats.

Section 03 : Mesure de l'ampleur de la gestion du résultat

Nous commençons cette section par la mesure des *accruals* discrétionnaires comme premier point. Le deuxième point porte sur l'interprétation des résultats des AD et la mesure de gestion du résultat. À la fin de cette section, un test binomial est appliqué sur les résultats obtenus dans un troisième point, pour mesurer leur significativité.

1- Mesure des *accruals* discrétionnaires

Pour déterminer la valeur des AD (1-3), nous devons tout d'abord analyser les statistiques descriptives les AT ajustés (1-1). Ensuite, nous estimons les coefficients du modèle de la régression, ainsi que les AND (1-2).

1-1. Statistiques descriptives des AT ajustés

Le tableau suivant présente l'analyse descriptive des *accruals* totaux ajustés par le total actif, calculés entre 2012 et 2016 :

Tableau n°17 : Analyse descriptive des AT ajustés.

	2012	2013	2014	2015	2016
Moyenne	-0,0068	0,0906	0,0395	-0,0399	-0,0126
Médiane	-0,0463	-0,0124	-0,0453	-0,0410	-0,0037
Écart-type	0,4033	0,4851	0,4712	0,1657	0,1350
Coefficient d'asymétrie	3,9368	4,9545	4,8586	0,9385	-0,1997

Source : Travail personnel établi par Excel.

En analysant les mesures de tendances centrales, la moyenne ; qui est le centre de gravité des AT ajustés ; et la médiane ; qui sépare les AT ajustés en deux groupes de tailles égales ; nous constatons que les valeurs de la moyenne et de la médiane ne sont pas identiques tout au long de la période d'étude (voir le tableau n°18). Ce constat indique que les valeurs des AT ajustés ne sont pas symétriques.

Pour étudier la variabilité des AT ajustés, nous devons analyser une mesure de dispersion et de répartition des données par rapport à la moyenne : l'écart-type.

Les écarts-types des années 2012, 2013 et 2014 indiquent que les AT ajustés sont plus dispersés à la moyenne, à savoir 0,4033 ; 0,4851 et 0,4712 par rapport aux années 2015 et 2016 qui sont moins dispersés, à savoir 0,1657 et 0,1350.

Le coefficient d'asymétrie est supérieur à zéro de 2012 à 2015 (soient respectivement : 3,9368 ; 4,9545 ; 4,8586 et 0,9385), ce qui confirme que les valeurs des AT ajustés ne sont ni symétriques ni uniformes. Cependant, les distributions des AT ajustés sont étalées à droite de

la moyenne contrairement à l'année 2016 où la distribution des AT ajustés est étalée à gauche (coefficient d'asymétrie négatif, soit -0,1997).

1-2. Estimation des coefficients du modèle et des AND

Dans ce point, nous devons estimer les coefficients de la régression tout d'abord, pour mesurer ensuite les AND.

1-2.1. Les coefficients de la régression

Nous estimons les coefficients du modèle pour chaque année indépendamment selon l'équation de régression suivante :

$$\frac{AT(t)}{A(t-1)} = a + b \times \frac{1}{A(t-1)} + c \times \frac{(\Delta REV - \Delta REC)}{A(t-1)} + d \times \frac{Immocorp(t)}{A(t-1)}$$

Sur la base des calculs présentés dans les annexes n°....., nous avons effectué une régression linéaire simple pour obtenir dans une première étape le coefficient de détermination de la qualité de prédiction d'une régression linéaire (**R²**), et les coefficients estimés du modèle dans la deuxième étape.

Plus que la valeur de R² est proche de 1, les variables du modèle arrivent à mieux expliquer la variable dépendante de l'équation. Dans le cas contraire, plus que la valeur de R² est faible ou proche de 0, les variables indépendantes n'arrivent pas à expliquer la variable dépendante du modèle et c'est le terme d'erreur qui explique cette dernière. Le tableau suivant résume les valeurs obtenues du R² durant la période d'étude :

Tableau n°18 : Les valeurs du R² entre 2012 et 2016.

Année	2012	2013	2014	2015	2016
R²	0,197	0,033	0,053	0,056	0,452

Source : Travail personnel à l'aide de SPSS.

Nous constatons que les valeurs du R² demeurent faibles entre 2012 et 2015, il varie de 3,3% à 20%. Cependant, ce coefficient a connu une augmentation remarquable l'année 2016, notamment 41%. La moyenne du coefficient R² dans notre analyse est de 16%. Un coefficient qui est proche de la moyenne de R² calculé dans l'étude de Jones (1991) à savoir 23%¹.

Par rapport aux coefficients du modèle, le tableau récapitulatif suivant présente leurs estimations :

¹ La valeur minimale de R² dans l'étude de Jones est 0 % et la valeur maximale est de 58%.

Tableau n°19 : Les coefficients estimés de 2012 à 2016.

	2012	2013	2014	2015	2016
A	-0,097	0,147	0,210	0,02	0,029
B	- 41995298,03	- 113352811,4	- 256508246,2	- 37172180,07	26746442,91
C	0,306	0,090	0,147	0,033	-0,119
D	0,094	-0,041	-0,134	-0,089	-0,074

Source : Travail personnel à l'aide de SPSS.

Concernant le seuil de significativité de ces résultats, il a été fixé à 0,05 ($\alpha = 5\%$). Nous remarquons que la significativité des variables indépendantes par rapport au seuil de significativité est faible pour la majorité de ces variables¹. Cette remarque est évidente en prenant en considération les valeurs faibles de R². De ce fait, nous pouvons confirmer que la variable dépendante est plus expliquée par la valeur du terme d'erreur qui représente les *accruals* anormaux dans cette étude.

1-2.2. Estimation des AND

En utilisant les coefficients déjà estimés, nous calculons les AND pour chaque année par l'équation suivante :

$$\frac{AND(t)}{A(t-1)} = a + b \times \frac{1}{A(t-1)} + c \times \frac{(\Delta REV - \Delta REC)}{A(t-1)} + d \times \frac{Immocorp(t)}{A(t-1)}$$

Le tableau suivant présente l'analyse descriptive des *accruals* non discrétionnaires (AND) ajustés par le total actif, calculés entre 2012 et 2016 :

Tableau n°20 : Analyse descriptive des AND ajustés.

	2012	2013	2014	2015	2016
Moyenne	-0,0069	0,09	0,038	-0,04	-0,012
Médiane	-0,049	0,1	0,055	-0,04	-0,006
Écart-type	0,178	0,088	0,108	0,038	0,09
Coefficient d'asymétrie	2,5	0,14	-1,04	-0,25	-3,18

Source : Travail personnel à l'aide d'Excel.

Les mesures de tendances centrales, la moyenne et la médiane sont presque identiques en 2013 et 2015. Ce que signifie que les valeurs des AND ajustés sont symétriques contrairement aux années 2012, 2014 et 2016 où il existe une divergence entre ces mesures de tendances centrales, c'est-à-dire que leurs valeurs sont asymétriques. Cette conclusion est confirmée par

¹ Voir annexe n°25.

le coefficient d'asymétrie presque nul en 2013 et 2015, soient respectivement 0,14 et -0,25. Cependant, le coefficient d'asymétrie positif en 2012 indique que les AND ajustés sont asymétriques et leur distribution est étalée à droite de la moyenne.

La distribution des AND des années 2014 et 2016 sont aussi asymétriques mais étalées à gauche de la moyenne vu que les coefficients d'asymétrie sont négatifs (soient -1,04 et -3,18)

En analysant l'écart-type par rapport à la moyenne, nous constatons que les AND ajustés de l'année 2012 sont plus dispersés par rapport aux AND ajustés de 2013 à 2016 qui restent plus au moins dispersés (soient respectivement 0,088 ; 0,108 ; 0,038 et 0,09).

1-3. La détermination des *accruals* discrétionnaires

Nous pouvons déterminer la valeur des AD, pour chaque année, par la différence entre les AT et les AND déjà calculés :

$$\begin{aligned} \text{Accruals discrétionnaires (AD)} \\ = \text{Accruals totaux (AT)} - \text{Accruals non discrétionnaires (AND)} \end{aligned}$$

Le tableau suivant présente l'analyse descriptive *accruals* discrétionnaires ajustés par le total actif, calculés entre 2012 et 2016 :

Tableau n°21 : Analyse descriptive des AD ajustés.

	2012	2013	2014	2015	2016
Moyenne	0,0001	-0,0001	0,0006	0	0,0002
Médiane	-0,02	-0,11	-0,07	0,01	0,002
Écart-type	0,36	0,47	0,45	0,16	0,09
Coefficient d'asymétrie	1,23	4,7	4,69	0,39	-0,48

Source : Travail personnel à l'aide d'Excel.

Les valeurs des AD ajustés sont asymétriques parce que la moyenne et la médiane ne sont pas identiques tout au long de la période d'étude. L'analyse de l'écart-type par rapport à la moyenne, malgré qu'il faible et ne dépasse pas 50%, nous permet de dire que les AD ajustés des années 2012, 2013 et 2014 sont plus dispersés par rapport aux AD ajustés des années 2015 et 2016 qui restent plus au moins dispersés (soient respectivement 0,16 et 0,09).

Le coefficient d'asymétrie est supérieur à zéro pour la période 2012 à 2015, ce qui signifie que les distributions des AD ajustés ne sont ni symétriques ni uniformes mais qui sont étalées

à droite à la moyenne. Par contre, la dernière année 2016 où la distribution des AD ajustés est étalée à gauche, son coefficient d'asymétrie est négatif (soit -0,48).

Après avoir calculé les AD, nous devons déterminer la valeur absolue de ces derniers pour chaque entreprise de 2012 à 2016. Ensuite, il faut comparer les résultats obtenus à la moyenne des AD de chaque entreprise tel qu'il est expliqué dans l'annexe n°29.

Si la valeur des AD d'une année est inférieure à la moyenne, nous lui attribuons une variable fictive qui prend la valeur 0 et nous acceptons qu'il y ait une absence de gestion du résultat. Dans le cas contraire, lorsque la valeur des AD est supérieure à la moyenne, la variable fictive prend la valeur 1 et nous admettons l'existence de la gestion du résultat. L'annexe n°29 fournit le détail des calculs effectués pour appliquer cette variable fictive et déterminer la présence/absence de la gestion du résultat.

2- Interprétation des résultats des AD et mesure de la gestion du résultat

Les résultats des AD obtenus dans le point précédant doivent être interpréter (2-1) pour mesurer l'existence de la gestion du résultat (2-2).

2-1. Interprétation des AD

L'équation d'estimation des coefficients de la régression linéaire est du type :

$$Y = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_i + \varepsilon$$

Sachant que l'explication de la variable Y doit être faite par $a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_i$. Dans le cas contraire, c'est le terme d'erreur ε qui explique notre variable dépendante Y.

Par rapport à notre étude, la variable dépendante Y représente les *accruals* totaux, $a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_i$ reflète les *accruals* non discrétionnaires¹ et le terme d'erreur ε correspond aux *accruals* discrétionnaires.

Selon les résultats obtenus par le SPSS, le coefficient de détermination de la qualité de prédiction d'une régression linéaire (R^2) est vraiment faible (moins de 20% de 2012 à 2015 et atteint son maximum en 2016 par moins de 50%)², d'où les *accruals* non discrétionnaires ($a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_i$) n'arrivent pas à expliquer les *accruals* totaux des entreprises de

¹ Rappelons que les x_i représentent les informations financières et comptables permettant de calculer les AND : les immobilisations corporelles ; total actif, variation chiffre d'affaires et variation des créances clients

² Voir le tableau n°19 page 141.

l'échantillon. De ce fait, c'est le terme d'erreur qui justifie une grande partie des *accruals* totaux¹. Ainsi, la qualité des informations financières et comptables peut être remise en cause.

En examinant les résultats des AD, nous pouvons détecter l'existence d'une gestion du résultat à la hausse les années 2012 et 2016 ; et à la baisse pour les années 2013, 2014 et 2015. Néanmoins, la gestion du résultat a été exercée en générale à la baisse pour la période d'étude avec une moyenne de -300 669 250,10. La gestion du résultat a été exercée d'une manière importante à la hausse par l'entreprise SPA N'GAOUS CONSERVES en 2012. Par opposition, nous avons l'entreprise SPA CEVITAL qui a exercé une gestion du résultat à la baisse maximale en 2015 (soit-102 955 286 552,48). Le tableau suivant résume les conclusions obtenues :

Tableau n°22 : Récapitulatif des AD de la période 2012-2016.

	Moyenne	Minimum	Maximum
2012	2 398 837 774,16	-17 086 415 690,89	69 907 804 315,17
2013	-1 218 202 586,77	-31 245 423 989,02	43 819 152 590,80
2014	-22 799 753,34	-18 851 167 084,31	50 579 852 534,90
2015	-3 051 256 936,25	-102 955 286 552,48	13 141 094 449,65
2016	390 075 251,69	-5 722 103 679,54	18 913 742 346,17
Période 2012-2016	-300 669 250,10	-102 955 286 552,48	69 907 804 315,17

Source : Travail personnel par Excel.

L'exercice de la gestion du résultat a été divergeant d'une entreprise à une autre. Malgré que l'année 2015 a enregistré la valeur maximale de gestion du résultat à la baisse, mais par rapport au nombre d'entreprises manipulatrices, la gestion du résultat demeure faible. En 2013 et 2014, la manipulation du résultat comptable a été plus exercée par l'entreprise SPA CONDOR ELECTRONICS à la hausse et par l'entreprise SPA CEVITAL à la baisse. Cette dernière qui a changé son comportement et a choisi de manipuler son résultat à la hausse en 2016 avec la valeur maximale. Contrairement à l'entreprise BATIMETAL SPA qui a enregistré la valeur maximale de gestion du résultat à la baisse.

En conclusion, nous pouvons déduire que les années 2013, 2014 et 2015 ont connu une gestion du résultat à la baisse pour éviter les pressions d'Etat. Ce résultat permet de confirmer la troisième hypothèse liée à la gestion du résultat à la baisse pour éviter les pressions d'Etat. Concernant les années 2012 et 2016, nous pouvons conclure que ces années ont connu une

¹ Notons que la moyenne du R² trouvée sur la période d'étude analysé par J. Jones, le fondateur de ce modèle en 1991, a été 0,232.

gestion du résultat à la hausse dans un contexte de développement économique pour faire recours au financement externe. Ce résultat est considéré comme une confirmation à la quatrième hypothèse de notre étude liée à la gestion du résultat à la hausse. Cependant, par rapport à la période d'étude 2012-2016, la gestion du résultat a été exercée à la baisse pour éviter les pressions d'Etat.

2-2. Mesure de gestion du résultat

Afin de définir la variable de gestion du résultat, nous transformons les données des *accruals* discrétionnaires à une variable numérique dichotomique. Il faut calculer la moyenne des *accruals* discrétionnaires de chaque entreprise sur toute la période étudiée. Ensuite, il faut comparer les *accruals* discrétionnaires par rapport à la moyenne déjà calculée.

Si les AD d'une année dépassent la moyenne des AD de l'entreprise, nous attribuons une variable fictive qui égale à 1 à cette année. Dans ce cas, la variable fictive 1 exprime la présence de la gestion du résultat. Mais si les AD d'une année sont inférieurs à la moyenne des AD, nous lui attribuons la variable fictive 0. Cette valeur signifie l'absence de la gestion du résultat. L'annexe n°29 explique les calculs effectués et les étapes suivies pour la détermination de la variable gestion du résultat.

L'existence de la gestion du résultat a été divergente d'une année à autre. Le tableau suivant résume la manipulation du résultat comptable détectée :

Tableau n°23 : Présence/Absence de la gestion du résultat.

	Présence de la GR		Absence de la GR		Total
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	
2012	13	43%	17	57%	100%
2013	17	57%	13	43%	100%
2014	17	57%	13	43%	100%
2015	7	23%	23	77%	100%
2016	5	17%	25	83%	100%

Source : Travail personnel par Excel.

Les années 2013 et 2014 ont connu la plus grande fréquence de gestion du résultat avec un taux de 57% suite à une augmentation de 24% par rapport à l'année 2012 (soit 43% de gestion du résultat). À partir l'année 2015, l'utilisation de la gestion du résultat a diminué et passé de 23% à 17% en 2016, c'est à dire moins de présence de gestion du résultat.

En générale, nous avons observé une répétition de gestion du résultat 59 fois parmi 150 observations tout au long de la période de l'étude. C'est-à-dire, la présence de gestion du résultat a été estimée à 39% entre 2012 et 2016.

3- Étude de la significativité des résultats obtenus

Après l'interprétation des résultats liés à la manipulation du résultat comptable, il faut tester leur significativité. Nous allons expliquer dans un premier point le principe de ce test d'hypothèse avec les justificatifs de son utilisation dans notre étude (3-1). Ensuite, nous allons appliquer ce test sur les résultats obtenus (3-2).

3-1. Principe et justificatifs du choix du test Binomial

Le test d'hypothèse peut être défini comme " une procédure permettant de trancher entre deux hypothèses portant sur des caractéristiques d'une population, au vu des résultats obtenus à partir de l'observation statistique d'un échantillon prélevé aléatoirement dans la population" (Mathé, 2016, p 41). Le choix entre deux décisions peut être fait à l'aide de ce test. Il permet de décider la généralisation ou non des résultats obtenus sur une population donnée même si l'étude effectuée n'a pas analysée la totalité de la population.

Nous devons formuler deux hypothèses : H_0 appelée l'hypothèse nulle et H_1 , qui est l'hypothèse alternative, dont le test porte sur H_0 contre H_1 . Autrement dit, il s'agit de vérifier et tester si l'hypothèse nulle est vraie, sinon nous devons rejeter cette hypothèse sous prétexte qu'elle n'est pas crédible et nous admettons l'hypothèse alternative.

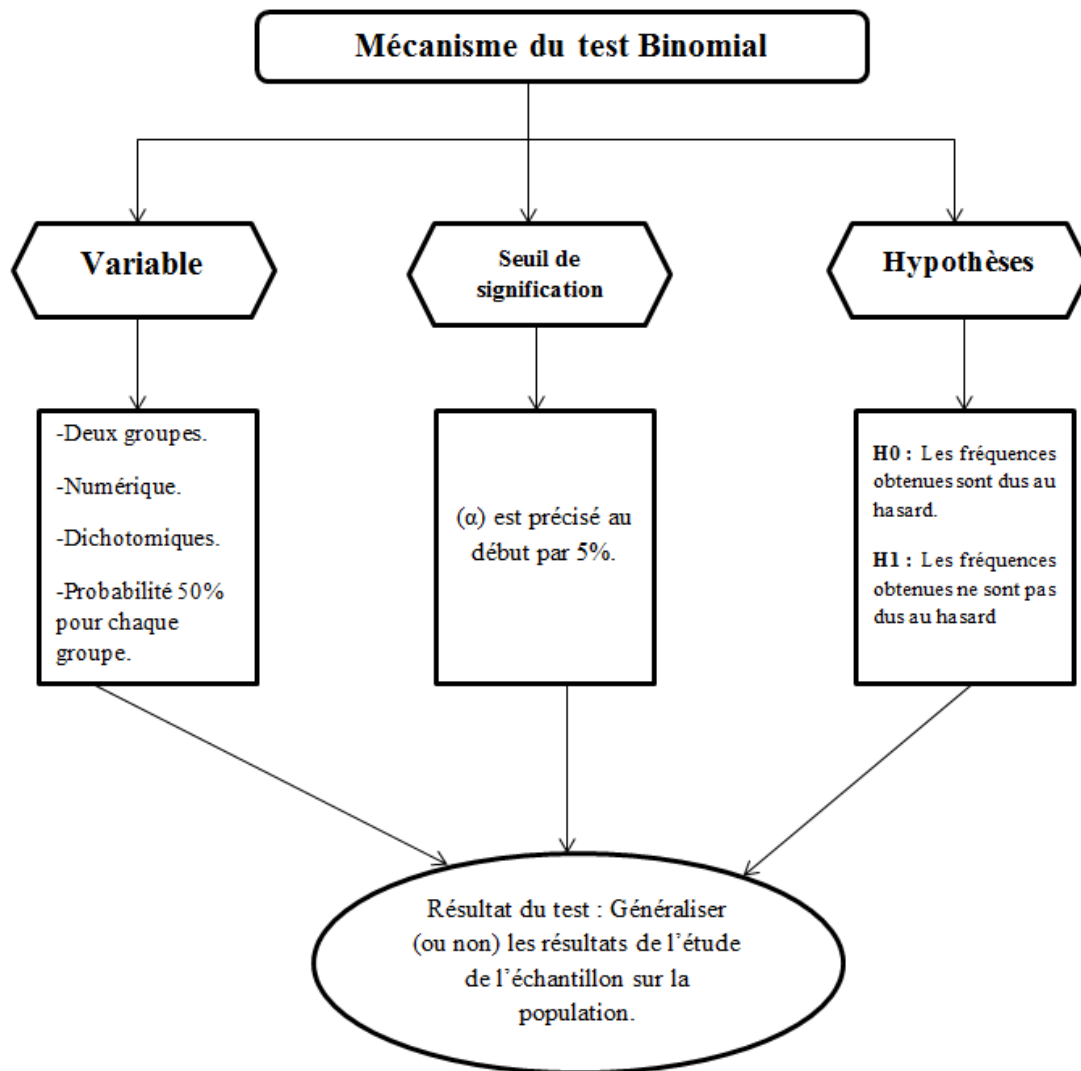
Ce test d'hypothèses doit être fait par rapport à un seuil de signification (α). Il représente le risque de rejeter l'hypothèse nulle. H_0 est vraie si la significativité de cette hypothèse est supérieure ou égale à (α). Dans le cas contraire, c'est-à-dire lorsque la significativité du test est inférieure à (α), nous rejetons l'hypothèse nulle et nous acceptons l'hypothèse alternative.

Pour décider quel test d'hypothèses nous devons effectuer, il faut préciser certaines caractéristiques des résultats de notre échantillon. Tout d'abord, ce test porte sur les résultats déterminant l'existence ou l'absence de la gestion du résultat. Cet échantillon peut être divisé donc en deux groupes dont la probabilité de survenance d'un événement de chacun deux est 50%.

En plus, nous avons transformé dans la première section les données de présence/absence de gestion du résultat à une variable dichotomique. Cette dernière définit l'ensemble des variables qui admit seulement deux valeurs : 0 et 1 ; oui ou non..... En résumé, la variable de notre étude est une variable dichotomique numérique.

Notre objectif, concernant le test d'hypothèses, est de chercher la possibilité de généraliser les résultats des observations de notre échantillon sur toute la population. Autrement dit, il faut vérifier l'existence d'une différence significative entre les fréquences de présence/absence de gestion du résultat et les fréquences attendues de la population. Dans ce cas alors, nous avons décidé d'appliquer le **test Binomial**.

Schéma n°31 : Mécanisme du test.



Source : Travail personnel.

Par définition, le test binomial est un test non paramétrique. Il permet d'analyser les caractéristiques d'un échantillon tiré d'une population en mesurant l'égalité entre deux catégories de résultats à tester (Feghali, 2015) avec un seuil de signification de 5% comme suit :

H_0 : indique les résultats obtenus sont dus au hasard,

H_1 : stipule que les résultats obtenus ne sont pas dus au hasard.

3-2. Test des hypothèses

Sur la base des explications de la partie précédente, les hypothèses émises pour mesurer la significativité des résultats de l'échantillon étudié sont comme suit :

H_0 : Il n'y a pas une différence significative entre le hasard est la gestion du résultat exercée par les entreprises algériennes entre 2012 et 2016.

H_1 : Il y' a une différence significative entre le hasard est la gestion du résultat exercée par les entreprises algériennes entre 2012 et 2016.

L'analyse descriptive de la variable de gestion du résultat (GR) a prouvé l'existence de la manipulation du résultat comptable d'une manière répétitive mais divergente d'une année à autre et d'une entreprise à autre. Pour généraliser (ou non) cette conclusion, il est nécessaire de déterminer la significativité des résultats avec une probabilité de 50% pour chaque évènement :

$$P (GR = 0) = 0,5 ; \alpha > 0,05.$$

$$P (GR = 1) = 0,5 ; \alpha < 0,05.$$

Avec GR : Variable de la gestion du résultat.

Le traitement de la variable GR des données déjà obtenues dans la partie précédente par le logiciel SPSS, suite à la détermination de la présence/absence de la gestion du résultat (voir annexe n°29 et tableau n°24), nous a permis d'obtenir les résultats suivant :

Tableau n° 24 : Résultats du test Binomial.

Test binomial

	Modalité	N	Proportion observée.	Test de proportion	Signification exacte (bilatérale)
GR	Groupe 1	91	,61	,50	,011
	Groupe 2	59	,39		
	Total	150	1,00		

Source : Travail personne à l'aide de SPSS.

La signification exacte sert à prendre une décision sur l'acceptation ou le refus de H_0/H_1 au seuil de signification $\alpha = 0,05$. Nous avons déjà cité que lorsque $\alpha > 0,05$, nous jugeons l'absence de différence significative entre les résultats obtenus de l'échantillon et le hasard et

nous acceptons l'hypothèse nulle. Sinon, lorsque $\alpha < 0,05$, l'hypothèse nulle est infirmée et nous acceptons l'hypothèse alternative qui confirme qu'il existe une différence significative entre les résultats obtenus de l'échantillon est le hasard.

Selon le tableau n°25, la significativité est égale à 0,011 et elle est inférieure au seuil de signification (0,05). Par conséquent, nous pouvons déduire qu'il y' a une différence significative entre le hasard est la gestion du résultat exercée par les entreprises algériennes entre 2012 et 2016 et les résultats obtenus peuvent être généralisés sur toute la population.

Conclusion du chapitre 04

Ce chapitre a été consacré à l'analyse empiriques et l'interprétation des résultats obtenus de la méthodologie suivie. Nous avons effectué une analyse par les seuils pour détecter la gestion du résultat. Ensuite, nous avons appliqué le modèle de Jones modifié pour mesurer l'ampleur de cette gestion du résultat.

À partir des résultats de l'analyse par les seuils, nous avons confirmé les hypothèses liées à ce modèle stipulant la présence de la gestion du résultat à la hausse pour éviter les pertes et pour éviter les baisses des résultats.

Par rapport à l'application du modèle de Jones modifié, nous avons confirmé que la manipulation du résultat comptable a été exercée à la hausse pour certaines entreprises et à la baisse pour d'autres entreprises. Ce comportement a été justifié et expliqué par la revue de littérature soit pour bénéficier de l'octroi des crédits bancaires ou le financement externe en générale, lorsque la gestion du résultat est exercée à la hausse, ou bien pour éviter les pressions d'Etat quand il s'agit d'une gestion du résultat à la baisse.

En générale, nous avons constaté que la manipulation du résultat comptable a été exercée à une échelle de 39% à la baisse par rapport à toute la période de l'étude de 2012 à 2016. La significativité de ces résultats a été importante.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Conclusion générale

Tout au long de ce travail de recherche, nous avons procédé à une évaluation de la qualité des informations financières et comptables communiquées dans les états financiers des entreprises algériennes.

La revue de la littérature financière et comptable a porté un grand intérêt au sujet de la qualité des informations financières et comptables. Les travaux académiques sur l'analyse des seuils comptables et l'estimation des *accruals* sont toujours d'actualité et ont une importance majeure dans le champ des sciences de gestion. L'évolution sans cesse enregistrée dans les domaines des finances et de la comptabilité, notamment les interrogations sur l'efficacité de la réglementation comptable appliquée pour la production des informations financières et comptables, ont amené les utilisateurs de cette dernière à s'interroger sur sa qualité. À ce stade, les utilisateurs des informations financières et comptables ne se sont pas contentés de la normalisation de la préparation des états financiers, mais ont aussi réclamé un niveau de qualité des informations financières et comptables.

L'assurance d'une telle qualité permet aux utilisateurs des états financiers à prendre des décisions utiles et pertinentes. De ce fait, il nous apparaît intéressant de tenter de contribuer à l'évaluation de la qualité des informations financières et comptables produites.

Après avoir synthétisé notre travail doctorat, nous présenterons ses apports et ses limites, voire les perspectives de recherche qui en découlent.

Nous avons essayé, à travers notre recherche, d'apporter une valeur ajoutée aux études antérieures concernant la qualité des informations financières et comptables. Cette dernière a toujours constitué le problème majeur des différentes parties prenantes dans une entreprise. Ainsi donc, nous avons essayé d'évaluer la qualité des informations financières et comptables communiquées dans les états financiers des entreprises algériennes.

Sur le plan théorique, nous avons jugé primordial, d'expliquer les différents facteurs qui ont incité à la production et la communication des informations financières et comptables de qualité. À partir des débats théoriques, un tel besoin a été justifié par la présence des conflits d'intérêts et d'asymétrie informationnelle entre les différents agents économiques (Akerlof, 1970 ; Stiglitz, 1975). La présence de ces facteurs a conduit à la survenance de plusieurs scandales financiers à cause de la manipulation des données comptables. Par conséquent, la loi SOX et la loi sur la sécurité financière ont été promulguées.

Conclusion générale

La théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1976) a essayé de proposer des mécanismes de lutte contre la manipulation des données comptables, notamment la normalisation internationale des informations financières et comptables (Hoarau, 1995 ; Colasse, 2000). L'objectif de cette normalisation comptable est de faire face aux divergences de production des informations financières et comptables et satisfaire les besoins des différentes parties prenantes.

La normalisation internationale des informations financières et comptables n'a pas été la seule réponse à l'asymétrie informationnelle et les conflits d'intérêts. La communication financière est un autre mécanisme de gouvernance pour la production des informations financières et comptables, parce qu'elle contribue à l'implantation d'une relation de confiance entre les parties prenantes.

Dans le même aspect théorique, nous avons proposé une définition de la qualité des informations financières et comptables après avoir analysé l'aspect conceptuel et théorique de ce concept ainsi que les modèles de sa mesure. Nous avons déduit que l'information financière et comptable est caractérisée par un ensemble de caractéristiques qualitatives qui expliquent son utilité décisionnelle aux différents utilisateurs. C'est pour cette raison que la théorie d'agence, la théorie des parties prenantes et les normes internationales de comptabilité ont proposé des modèles de gouvernance des informations financières et comptables.

Sur le plan pratique, nous avons adopté un raisonnement déductif et en se positionnant dans une posture épistémologique positiviste (hypothético-déductive), nous avons choisi de mesurer la qualité des informations financières et comptables des entreprises algériennes par la détection et la mesure de la gestion du résultat en suivant une approche analytique. Il s'agit d'une méthode quantitative indirecte pour la détermination de la fiabilité ou de la qualité des informations financières et comptables (Beest et al, 2009). Après l'explication des différentes méthodes de mesure de la gestion du résultat, nous avons sélectionné les méthodes suivies dans notre thèse, à savoir la méthode de l'analyse par les seuils dans une première étape (Burgstahler et Dichev, 1997 ; Degoerge et al, 1999, Mard, 2004 ; Vidal, 2008) et la méthode des *accruals* dans une deuxième étape (Jones, 1991 ; Dechow et al., 1995).

Après la justification de nos choix méthodologiques, nous avons appliqué nos modèles sur un échantillon de trente (30) sociétés par actions sur une période de cinq (05) ans de 2012 à 2016. Nous avons tenté, à travers la méthode de l'analyse par les seuils de mesurer l'existence de la gestion du résultat. Ensuite, nous avons essayé de mesurer l'ampleur de cette

manipulation par la méthode complémentaire de l'analyse par les seuils, notamment la méthode des *accruals*.

Les résultats de la première phase de l'étude pratique ont démontré la présence de la manipulation des informations financières et comptables à travers la gestion du résultat comptable à la hausse pour éviter les pertes et pour éviter les baisses du résultat. Les résultats de la deuxième phase de l'étude pratique, concernant l'application du modèle des *accruals*, ont confirmé la présence de la manipulation des informations financières et comptables à la hausse et à la baisse. Malgré que les années 2012 et 2016 ont connu une gestion du résultat à la hausse, les années 2013, 2014 et 2015 ont connu une gestion du résultat à la baisse. En général, par rapport à toute la période de l'étude, la manipulation du résultat a été exercée à la baisse avec un taux qui s'élève à 39%.

Plusieurs justifications pouvant expliquer le comportement des managers en manipulant leurs résultats à la hausse. Il s'agit de rassurer les actionnaires sur la situation financière réalisée par rapport à leurs prévisions et analyses. En sus, les managers visent le maintien de la partie variable rémunérée en proportion des objectifs à atteindre.

Concernant la manipulation du résultat comptable à la baisse, elle est due aux pressions de l'administration fiscales en matière d'imposition et du contrôle fiscal. De même, la chute des prix du pétrole et la politique d'austérité budgétaire appliquée par le gouvernement Algérien depuis 2013, ont créé un problème de sous-liquidité dans l'environnement économique. De ce fait, une augmentation importante des taux d'imposition a été enregistrée pour compenser le déficit budgétaire de l'Etat basé sur les revenus pétroliers. Autrement dit, l'Etat a mis les entreprises face un système fiscal très sévère pour financer son budget qui a été influencé par la dernière crise de chute des prix du pétrole de 2013. C'est pourquoi les managers ont falsifié leurs résultats et communiqué des résultats gérés à la baisse.

Après avoir synthétisé notre travail de recherche et déterminé ses apports, nous devons confirmer ou infirmer nos hypothèses de recherche :

H₁ : *Les états financiers sont élaborés conformément aux règles comptables.*

Aucun jugement ne peut être porté sur cette hypothèse. Certes, les informations financières et comptables communiquées dans les états financiers doivent être produites selon les règles du système comptable et financier, tel qu'il a été constaté d'après la présentation des informations financières et comptables dans le contexte Algérien selon la deuxième section du deuxième chapitre. Nous avons constaté selon notre analyse que

les règles d'élaboration des états financiers ont été inspirées du référentiel international. En plus, ces états financiers sont certifiés par les commissaires aux comptes. Néanmoins, nous n'avons pas pu obtenir tous les états financiers des entreprises de l'échantillon. Seuls les bilans et les comptes de résultat qui ont été consultés dans la base de données du Centre National du Registre de Commerce. Leurs structurations et présentations ont été conformes à la réglementation comptable en vigueur. Mais aucune information n'a été obtenue sur les tableaux des flux de trésorerie et les tableaux des variations des capitaux propres.

H₂ : *Nous stipulons l'absence de la manipulation des résultats comptables.*

À partir des résultats du dernier chapitre, nous infirmons cette hypothèse. L'analyse par les seuils a bien démontré que la présence de seuil est un signe de manipulation comptable. En plus, le modèle des *accruals* appliqué a confirmé cette conclusion. De même, plus que l'un tiers des entreprises analysées ont manipulé leurs résultats comptables. Ce taux demeure important par rapport aux exigences de la production de l'information financières et comptable de qualité.

H₃ : *Nous supposons que les résultats obtenus sont significatifs pour l'ensemble des entreprises Algériennes.*

Nous pouvons infirmer cette hypothèse aussi. Tel que nous avons déjà cité, notre étude a révélé qu'un nombre d'entreprises, qui reste quand même important, manipulent leurs IFC. Nous avons effectué un test binomial pour étudier la possibilité de généraliser cette conclusion. Les résultats du test ont démontré que les conclusions tirées du modèle des *accruals* ne sont pas dues au hasard. Cependant, cette hypothèse a été émise sur le fait que les informations financières et comptables communiquées dans les états financiers ne sont pas manipulées. D'où, nous infirmons cette hypothèse.

Quant au questionnement principal de notre thèse : *Les informations financières et comptables des entreprises Algériennes sont-elles fiables ?* Nous pouvons remettre en cause la fiabilité des informations financières et comptables des entreprises algériennes à cause de la présence de la manipulation.

Comme chaque travail de recherche, des obstacles et des insuffisances ont été constatés et ils constituent des limites pour les résultats de notre thèse. Ces limites peuvent être présentées selon plusieurs dimensions :

Conclusion générale

→ Par rapport aux choix méthodologiques : nous nous sommes focalisés dans notre travail à détecter la manipulation des informations financières comptable qui a été faite sur la base des choix comptables. Malgré que cette méthode ne soit pas coûteuse et permet de détecter un niveau important de manipulation comptable, la gestion du résultat des activités réelles, exercée pendant l'année, ne peut être détectée. De même, la manipulation détectée ne concerne que les exercices antérieurs. C'est-à-dire, aucune prévision sur les manipulations en cours de survenance, ou même futurs, ne peut être faite.

En plus, aucun avis ou jugement des utilisateurs des informations financières comptable n'a été pris en considération.

→ Par rapport au facteur temps : notre étude a été effectuée sur une période de cinq (05) ans de 2012 à 2016. Nonobstant que cette étude reste importante en particulier par rapport aux nombres d'études limité déjà effectuées dans ce domaine en Algérie, mais plus que les années prises en considération soient nombreuses, plus que les résultats obtenus sont plus signifiants.

→ Par rapport à la culture de recherche des préparateurs et des utilisateurs de l'information financière comptable : un grand obstacle est confronté par la majorité des chercheurs en Algérie. Les préparateurs des informations financières et comptables refusent la communication de cette dernière sous prétexte de la confidentialité. Ils se contentent de communiquer les informations obligatoires seulement. Ces informations payantes ne sont pas disponibles qu'au niveau des centres nationaux de registres de commerce. Les utilisateurs des informations financières et comptables, de leur côté, ne donnent pas de l'importance aux enquêtes effectuées par les chercheurs universitaires aux professionnels.

À partir de ces limites, des perspectives et des voies de recherche pourraient être envisagées. Il est important si des études futures portent sur les jugements des utilisateurs en matière de qualité des informations financières et comptables par rapport à leur utilité décisionnelle. Cette étude peut être effectuée par l'opérationnalisation des caractéristiques qualitatives des informations financières et comptables en développant une enquête avec leurs utilisateurs. En sus, des études comparatives peuvent être faites. Nous pouvons comparer la qualité des informations financières et comptables entre les pays, par exemple : Algérie, Maroc et Tunisie ; ou bien effectuer une comparaison par secteur d'activité.

Conclusion générale

Sur le plan pratique, d'autres variables peuvent être intégrées pour la constitution de la régression de mesure des *accruals*. L'introduction de nouvelles variables dans la régression permet d'augmenter la crédibilité et fiabilité des résultats obtenus. De même, ça serait plus intéressant de combiner entre des études quantitatives et qualitatives pour l'évaluation de la qualité des informations financières et comptables.

En guise de conclusion, cette recherche effectuée dans le marché Algérien nous a permis mettre l'accent sur la problématique de la manipulation des informations financières et comptables et de remettre en cause leur qualité. Nous estimons que, malgré certaines limites constatées, notre travail de recherche a permis de contribuer à l'évaluation des informations financières et comptables communiquées dans les états financiers des entreprises algériennes tant au niveau théorique qu'au niveau pratique. Nous espérons enfin que ce travail de recherche pourrait servir à l'élaboration de futures études et recherches dans ce domaine.

**RÉFÉRENCES
BIBLIOGRAPHIQUES**

Références bibliographies

A

- Adary, A., Libaert, T., & Riom, A. (2010). *Toute la fonction Communication*. Dunod.
- Aissa, H. B. (2001, June). Quelle méthodologie de recherche appropriée pour une construction de la recherche en gestion. In *X^{ième} Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*.
- Akerlof, G. A. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism, 84Q. *J. ECON*, 488, 489-90.
- Arrow, K. J. (1969). The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation. *The analysis and evaluation of public expenditure: the PPB system*, 1, 59-73.
- Auronen, L. (2003, May). Asymmetric information: theory and applications. In *Seminar of Strategy and International Business at Helsinki University of Technology*.
- Avenier, M. J. (2011). Les paradigmes épistémologiques constructivistes: post-modernisme ou pragmatisme?. *Management Avenir*, (3), 372-391.

B

- Baker, G. (2002). Distortion and risk in optimal incentive contracts. *Journal of human resources*, 37(4), 728-751.
- Baker, G. P. (1992). Incentive contracts and performance measurement. *Journal of political Economy*, 100(3), 598-614.
- Ball, R., & Brown, P. (1968). An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of accounting research*, 159-178.
- Ballou, D., Wang, R., Pazer, H., & Tayi, G. K. (1998). Modeling information manufacturing systems to determine information product quality. *Management Science*, 44(4), 462-484.
- Barbu, E. (2004, May). 40 ans de recherche en harmonisation comptable internationale. In *Normes et Mondialisation*.
- Barth, M. E., Beaver, W. H., & Landsman, W. R. (2001). The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting: another view. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 77-104.
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of accounting research*, 46(3), 467-498.
- Bartov, E., & Mohanram, P. (2004). Private information, earnings manipulations, and executive stock-option exercises. *The Accounting Review*, 79(4), 889-920.
- Beaver W. (1998). *Financial reporting: an accounting revolution*. prentice Hall, Upper saddle river, Contemporary topics in accounting series, 3ème Ed.
- Beaver, W. H. (1966). Financial ratios as predictors of failure. *Journal of accounting research*, 71-111.
- Beaver, W. H. (1968). The information content of annual earnings announcements. *Journal of accounting research*, 67-92.

Références bibliographiques

- Beest, F. V., Braam, G. J. M., & Boelens, S. (2009). Quality of Financial Reporting: measuring qualitative characteristics.
- Belkaoui A. R. (1988). *The New Environment in International Accounting: Issues and Practices*. New York, NY: Quorum Books.
- Beneish, M. D. (1997). Detecting GAAP violation: Implications for assessing earnings management among firms with extreme financial performance. *Journal of accounting and public policy*, 16(3), 271-309.
- Beretta, S., & Bozzolan, S. (2004). A framework for the analysis of firm risk communication. *The International Journal of Accounting*, 39(3), 265-288.
- Black, E. L., Sellers, K. F., & Manly, T. S. (1998). Earnings management using asset sales: An international study of countries allowing noncurrent asset revaluation. *Journal of Business Finance & Accounting*, 25(9- 10), 1287-1317.
- Boatright, J. R., (2000). Conflicts of Interest in Financial Services. *Business and Society Review*, 105(2), pp. 201-219.
- Botosan, C. A. (2004). Discussion of a framework for the analysis of firm risk communication. *The International Journal of Accounting*, 39(3), 289-295.
- Bourguignon, A. (1997). Sous les pavés la plage... ou les multiples fonctions du vocabulaire comptable: l'exemple de la performance. *Comptabilité- contrôle- audit*, 3(1).
- Bowles, S., & Gintis, H. (1993). Agency theory and the democratic firm. *Markets and Democracy*.
- Boyabé, J. B. (1999). «Marché informel»: une lecture critique du modèle d'Akerlof. *Revue Tiers Monde*, 169-186.
- Brown, V. H. (1990). Accounting standards: their economic and social consequences. *Accounting Horizons*, 4(3), 89.
- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of accounting and economics*, 24(1), 99-126.
- Burlaud, A., Colasse, B. (2010). Normalisation comptable internationale : le retour du politique ? *Comptabilité – Contrôle – Audit*, 16 (3) : 153-176.
- Byeonghee (Ben) Choi, Collins, D. W., & Johnson, W. B. (1997). Valuation implications of reliability differences: the case of non-pension postretirement obligations. *Accounting Review*, 351-383.

C

- Capron, M., (2007), "Les enjeux de la mondialisation des normes comptables", *Alternatives économiques*, n° 36, pp. 81-91
- Carson, T. L. (2004). Conflicts of Interest and Self-Dealing in the Professions: A Review Essay-Conflict of Interest in the Professions Michael Davis and Andrew Stark New York: Oxford University Press, 2001; ISBN 0-19-512863-X. *Business Ethics Quarterly*, 14(1), 161-182.
- Casta, J. F., & Stolowy, H. (2012). De la qualité comptable: mesure et enjeux, halshs-00679999. Disponible sur : <https://hal.archives-ouvertes.fr/halshs-00679999/>

Références bibliographiques

Chambost, I. (2007). *Contribution à l'analyse de la formation du jugement des analystes financiers sell-side* (Doctoral dissertation, Conservatoire national des arts et métiers-CNAM), Paris, France.

Chantiri-Chaudemanche, R. (2009). Organismes de normalisation. In *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit* (Ed, Colasse, B.). 2^e édition, Economica, 1109-1119.

Chapellier P. (1994), *Comptabilités et Système d'Information du Dirigeant de PME – Essai d'observation et d'interprétation des pratiques*, Thèse de Sciences de Gestion, Université de Montpellier II, France.

Charreaux, G., (1997), *Le gouvernement d'entreprise : Théories et faits*, Paris, Edition Economica.

Charreaux, G. (2008). Michael Jensen: la théorie positive de l'agence et ses applications à l'architecture et à la gouvernance des organisations. *Les grands auteurs en économie des organisations*, 227-259.

Charreaux, G. (2015). Pour une véritable théorie de la latitude managériale et du gouvernement des entreprises. *Revue française de gestion*, 41(253), 189-212.

Charreaux, G., & Wirtz, P. (2006). Gouvernance des entreprises (No. hal-00384939).

Chekkar, R. (2005, May). Communication financière et analyse de discours. Une réflexion méthodologique autour du cas Saint-Gobain. In *Comptabilité et Connaissances*.

Chekkar, R. (2007). *L'émergence de la communication financière dans les sociétés françaises cotées-Contribution à l'analyse de la relation entre l'entreprise et ses actionnaires au travers de la communication financière: le cas de Saint-Gobain*, Doctoral dissertation, Université d'Orléans.

Chekkar, R., & Onnée, S. (2006). Les discours managériaux dans le processus de communication financière: une analyse longitudinale du cas Saint-Gobain. *Entreprises et histoire*, (1), 46-63.

Chihi, H. (2014). *Contribution à l'étude de la qualité de l'audit légal: évaluation de la pertinence des spécificités réglementaires françaises*, Doctoral dissertation, Université Paris Dauphine-Paris IX.

Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.

Cohen, D. A., & Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of accounting and Economics*, 50(1), 2-19.

Cohen, J. R., Krishnamoorthy, G., & Wright, A. (2004). The corporate governance mosaic and financial reporting quality. *Journal of accounting literature*, 87-152.

Colasse, B. (1996). Les voies de la recherche en comptabilité financière (No. halshs-00670919).

Colasse, B. (1997). Qu'est-ce que la comptabilité? (No. halshs-00666735).

Colasse, B., (2000). "Harmonisation comptable internationale". In *Encyclopédie, comptabilité, contrôle de gestion et audit*, Ed. Economica, 757-769.

Colasse, B. (2001). « Où il est encore question d'un cadre conceptuel français : inutile hier. improbable demain ». *Revue Française de Comptabilité*, (332), 27-29.

Colasse, B. (2004). Harmonisation comptable internationale: de la résistible ascension de l'IASC/IASB. *Gérer et comprendre*, 75, 30-40.

Colasse, B., (2005). La régulation comptable entre public et privé. In *Les normes comptables internationales, instrument du capitalisme financier*, Paris: La Découverte, pp.27-48.

Colasse, B. (2006). *Le cadre conceptuel de l'IASC. IASB en question*, Projet de rapport du groupe de travail CNC.

Colasse, B. (2011). La crise de la normalisation comptable internationale, une crise intellectuelle. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 17(1), 156-164.

Cooke, T. E. (1989). Voluntary corporate disclosure by Swedish companies. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 1(2), 171-195.

Coutton, D. (2008). Quelle stratégie développer pour une communication financière réussie?. *Décisions Marketing*, 71-73.

Crosby, P.B. (1979). *Quality is Free*. New York, New American Library.

D

Daske, H., & Gebhardt, G. (2006). International financial reporting standards and experts' perceptions of disclosure quality. *Abacus*, 42(3- 4), 461-498.

David, A. (1999, May). Logique, épistémologie et méthodologie en sciences de gestion. In *Conférence de l'AIMS*, 1-23.

Davis, M., & Stark, A. (Eds.). (2001). *Conflict of Interest in the Professions*. Oxford University Press on Demand.

DeAngelo, L. E. (1986). Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders. *The accounting review*, 61(3), 400.

Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The accounting review*, 77(s-1), 35-59.

Dechow, P. M., & Sloan, R. G. (1991). Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. *Journal of accounting and Economics*, 14(1), 51-89.

Dechow, P. M., Richardson, S. A., & Tuna, I. (2003). Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation. *Review of accounting studies*, 8(2-3), 355-384.

Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. *Contemporary accounting research*, 13(1), 1-36.

Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of accounting and economics*, 50(2-3), 344-401.

Declerck, F., et Martinez, I. (2004). *Informations volontaires et microstructure des marchés financiers: quel impact sur le marché des titres NextEconomy et NextPrime?* Cahier de recherche, IAE de Toulouse.

DeFond, M. L., & Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of accounting and economics*, 17(1-2), 145-176.

Degeorge, F., Patel, J., & Zeckhauser, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *The Journal of Business*, 72(1), 1-33.

Demerens, F. (2011). *Utilité et comparabilité de l'information sectorielle: application aux groupes hôteliers internationaux et à leurs analystes financiers*, Doctoral dissertation, Paris, CNAM.

Demsetz, H. (1968). Why regulate utilities?. *The Journal of Law and Economics*, 11(1), 55-65.

Demsetz, H. (1974). Toward a theory of property rights. In *Classic papers in natural resource economics*, Palgrave Macmillan, London, 163-177.

Denis, J. P., Martinet, A. C., & Silem, A. (2016). *Lexique de gestion et de management*. 9^{ème} éd. Dunod.

Depoers, F. (2000). L'offre volontaire d'information des sociétés cotées: concept et mesure. *Comptabilité Contrôle Audit*, 6(2).

Dick, W., Missonier-Piera, F., & Ollier, C. B. (2006). *Comptabilité financière en IFRS*. Pearson Education.

Djongoué, G. (2015). *Qualité perçue de l'information comptable et décisions des parties prenantes*, Doctoral dissertation, Bordeaux.

Dumas, G. (2014). *La gestion des résultats des entreprises innovantes*, Doctoral dissertation, Université Toulouse 1 Capitole.

Dumontier, P., & Raffournier, B. (1988, May). L'information comptable: pour qui? pour quoi?. In 9^{ème} *Congrès de l'AFC*.

E

Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. *Academy of management review*, 14(1), 57-74.

Ericson, R., Barry, D., & Doyle, A. (2000). The moral hazards of neo-liberalism: lessons from the private insurance industry. *Economy and Society*, 29(4), 532-558.

Evraert, S. (2000). Confiance et comptabilité. *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit*, 461-471.

F

Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *The journal of law and Economics*, 26(2), 301-325.

Feigenbaum, A. V. (1951). *Quality control: Principles, practice and administration: An industrial management tool for improving product quality and design and for reducing operating costs and losses*. McGraw-Hill.

Fernandez, A. S., & Pierrot, F. (2012, May). Une Lecture Stratégique Du Processus D'Harmonisation Comptable Internationale: Le cas des relations entre le FASB et l'IASB. In *Comptabilités et innovation*.

Freeman, R. E. (1983). Strategic management: A stakeholder approach. *Advances in strategic management*, 1(1), 31-60.

G

Garrido, P., Leon, A., Zorio, A., (2002), "Measurement of formal harmonization progress: the IASC experience", *The international journal of accounting*, Vol.37, n°1, p 1-26.

Gavard-Perret, M. L., Gotteland, D., Haon, C., & Jolibert, A. (2012). *Méthodologie de la recherche en sciences de gestion : Réussir son mémoire ou sa thèse*. 2^{ème} éd. France.

Ghertman, M. (1994). Préface à Les institutions de l'économie de Williamson OE.

Ghertman, M. (2003). Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction. *Revue française de gestion*, (1), 43-63.

Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of accounting and economics*, 40(1-3), 3-73.

Grandguillot, B. & F. (2018). *Analyse financière*. Gualino. 15^{ème} éd.

Grenier, C. (2000). Système d'information et comptabilité, In *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit*, Economica, paris, 1117-1132.

Guimard A. (1998). *La communication financière*. Economica.

Gunny, K. A. (2010). The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: Evidence from meeting earnings benchmarks. *Contemporary Accounting Research*, 27(3), 855-888.

Guyot, M. (2010). *Communication financière volontaire des sociétés françaises sur l'actif immatériel et sa perception par le marché*, Doctoral dissertation, Evry, Institut national des télécommunications, Paris.

H

Hayn, C. (1995). The information content of losses. *Journal of accounting and economics*, 20(2), 125-153.

Healy P., Whalen J. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, December.

Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of accounting and economics*, 7(1-3), 85-107.

Hirst, D. E., Hopkins, P. E., & Wahlen, J. M. (2004). Fair values, income measurement, and bank analysts' risk and valuation judgments. *The Accounting Review*, 79(2), 453-472.

Hoarau, C. (1995). L'harmonisation comptable internationale : Vers la reconnaissance mutuelle normative ?. *Comptabilité - Contrôle - Audit*, 1(2), 75-88.

Hoarau, C. (2003). Place et rôle de la normalisation comptable en France. *Revue française de gestion*, (6), 33-47.

Hoarau, C. (2004). Les normes IAS-IFRS: enjeux et défis de l'harmonisation comptable internationale. *La revue du financier*, (144), 7-18.

Holthausen, R. W., & Larcker, D. F. (1993). Boards of directors, ownership structure and CEO compensation. Unpublished manuscript, Wharton School, University of Pennsylvania, Philadelphia, États-Unis.

Huot, R. (1992). *La pratique de recherche en sciences humaines. Méthode, outils, techniques*. Gaëtan Morin. Québec.

J

Jeanjean, T. (2002). Gestion du résultat : Mesure et démesure. *Technologie et management de l'information : enjeux et impacts dans la comptabilité, le contrôle et l'audit*, France. pp.CD-Rom. ([halshs-00584475](https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00584475))

Jensen, M. C. (1983). Organization theory and methodology. *Accounting review*, 319-339.

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, 3(4), 305-360.

Jonas, G. J., & Blanchet, J. (2000). Assessing quality of financial reporting. *Accounting horizons*, 14(3), 353-363.

Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, 29(2), 193-228.

Jones, K. L., Krishnan, G. V., & Melendrez, K. D. (2008). Do models of discretionary accruals detect actual cases of fraudulent and restated earnings? An empirical analysis. *Contemporary Accounting Research*, 25(2), 499-531.

K

Kaddouri, A. & Admane, M. (2013). Problématique d'application du Système Comptable Financier Algérien sur les entreprises algériennes. *Premier colloque national : réalité et perspectives de l'application du SCF dans les PME Algériennes*. Université d'El Oued.

Kellogg, I., & Kellogg, L. B. (1991). *Fraud, window dressing, and negligence in financial statements*, Vol. 1, Shepards/McGraw-Hill.

Khalidi, M. A. (2014). *Impact des mécanismes de gouvernance sur la création et la répartition de la valeur partenariale*, Doctoral dissertation, Université de Grenoble.

Kighir, A., Omar, N., & Mohamed, N. (2014). Earnings Management Detection Modeling: A Methodological. *World*, 4(1).

Kim, J. B., Simunic, D. A., Stein, M. T., & Yi, C. H. (2011). Voluntary audits and the cost of debt capital for privately held firms: Korean evidence. *Contemporary accounting research*, 28(2), 585-615.

Kothari, S. P. (2001). Capital markets research in accounting. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 105-231.

Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of accounting and economics*, 39(1), 163-197.

Kuhn, T. S. (1972). La structure des révolutions scientifiques, Flammarion ed, Trad. Française de: The structure of scientific revolutions (1962), revue *Chicago and London*.

L

Lalmi, A & Bouhadida, M.(2018). La manipulation du résultat comptable : Analyse par les seuils. *Revue des réformes économiques et intégration dans l'économie mondiale*, 13(26), Alger.

Larmande, F. (2003). *Contributions à l'analyse économique des organisations*, Doctoral dissertation, Ecole Polytechnique X, France.

Le Manh, A. (2012). Une analyse du *due process* dans le cadre de la normalisation comptable : le cas du projet de comprehensive income par l'IASB. *Comptabilité - Contrôle - Audit*, tome 18(1), 93-120

Le Manh-Béna, A. (2009). *Le processus de normalisation comptable par l'IASB: le cas du résultat*, Doctoral dissertation, Conservatoire national des arts et métiers-CNAM, Paris, France.

Lee, K. W., Lev, B. & Yeo, G. (2006). Organizational structure and earnings management. *Journal of Accounting, Auditing, & Finance*, 21(2), 293–331.

Léger J.-Y. (2003), La communication financière – Bâtir et mettre en œuvre une stratégie de communication financière, Dunod, Paris.

Léger, J.Y, (2008). *La communication Financière*. 2^{ème} éd, Dunod, Paris, France.

M

Mahmoud, S. (2012). *Contribution à l'étude des déterminants de la qualité des informations comptables produites par les entreprises libyennes*, Doctoral dissertation, Université d'Auvergne-Clermont-Ferrand I, France.

Maines, L. A., & Wahlen, J. M. (2006). The nature of accounting information reliability: Inferences from archival and experimental research. *Accounting Horizons*, 20(4), 399-425.

Mard, Y. (2004). Les sociétés françaises cotées gèrent-elles leurs chiffres comptables afin d'éviter les pertes et les baisses de résultats?. *Comptabilité Contrôle Audit*, 10(2).

Mathé, A. (2016). *L'essentiel des Statistiques inférentielles*. Édition Gualino. 1^{ère} éd. France.

Maurand-Valet, A. (2011). Choix méthodologiques en Sciences de Gestion: pourquoi tant de chiffres?. *Management Avenir*, (3), 289-302.

Mbobu, M. E., & Ekpo, N. B. (2016). Operationalising the qualitative characteristics of financial reporting. *International Journal of Finance and Accounting*, 5(4), 184-192.

McMullen, D. A. (1996). Audit committee performance: An investigation of the consequences associated with audit committees. *Auditing*, 15(1), 87.

McNichols, M. F. (2002). Discussion of the quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The accounting review*, 77(s-1), 61-69.

Mehar, L. (2017). *Gouvernance d'entreprise et manipulation du résultat comptable : cas des compagnies algériennes d'assurance*, Thèse doctorat, École Supérieure de Commerce. Alger.

Mhedhbi, K. (2010). *Analyse de l'Effet de l'Adoption des Normes Comptables Internationales sur le Développement et la Performance des Marchés Financiers Émergents*,

Références bibliographiques

Doctoral dissertation, Thèse de doctorat. Institut Supérieur De Comptabilité & d'Administration Des Entreprises (ISCAE), Université de la Manouba, Tunisie.

Michaïlesco, C. (1998). Les déterminants de la qualité de l'information diffusée par les entreprises françaises-une étude empirique sur la période 1991-1995, (No. hal-01778320).

Michaïlesco, C. (1999). Une étude empirique des déterminants de la qualité de l'information diffusée par les entreprises françaises au cours de la période 1991-1995. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 5(1), pp-83.

Michaïlesco, C. (2001). La stratégie de communication financière des entreprises—le cas de la diffusion d'informations sur le capital immatériel. In *5ème colloque du Centre de Recherche en Information et Communication* (pp. pp-404).

Michaïlesco, C. (2009). Qualité de l'information comptable.

Milot J.-P., La normalisation comptable : fondements et enjeux, dans Conseil national de la comptabilité, *Cinquantenaire du Conseil national de la comptabilité*, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

Mishra, C. S., & Drtina, R. (2004). Accounting manipulations and business failures: the case for effective financial disclosure and corporate governance. *The Journal of Private Equity*, 7(4), 27-35.

N

Nejjar, W. N. (2011). *Contribution à l'analyse des mécanismes de gouvernance explicatifs de la qualité de la communication financière: cas des entreprises du SBF 120*, Doctoral dissertation, Université d'Orléans.

Nichols, D. C., & Wahlen, J. M. (2004). How do earnings numbers relate to stock returns? A review of classic accounting research with updated evidence. *Accounting Horizons*, 18(4), 263-286.

Nicolas, F. (2012). *Finance pour non-financiers*. Dunod.

O

OECD, (2004). The OECD principles of corporate governance. Contaduría y Administración, (216).

Onnee, S., et Chekkar, R. (2005). L'évolution de la communication financière dans le processus de gouvernance: Le cas Saint-Gobain (No. 2005-5).

Ouled Amer S. (2015). La normalisation comptable en Algérie : Présentation du niveau SCF, *Revue des sciences économiques et de gestion*. Algérie.

P

Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1985). A conceptual model of service quality and its implications for future research. *Journal of marketing*, 49(4), 41-50.

Paré, J. L., & Demerens, F. (2011, May). Détecter les manipulations financières en France: Le cas d'une PME cotée sur Alternext. In *Comptabilités, économie et société* (pp. cd-rom).

Références bibliographiques

Pejovich, S. (1969). The firm, monetary policy and property rights in a planned economy. *Economic Inquiry*, 7(3), 193-200.

Piaget, J. (1967). *Logique et connaissance scientifique*, Gallimard.

Pigé B. et Paper X. (2009). *Normes comptables internationales et gouvernance des entreprises : Le sens des normes IFRS*. EMD édition. 2ème éd. Paris. France.

Platet-Pierrot, F. (2009). *L'information financière à la lumière d'un changement de cadre conceptuel comptable: Étude du message du Président des sociétés cotées françaises*, Doctoral dissertation, Université Montpellier I, France.

Pourciau, S. (1993). Earnings management and nonroutine executive changes. *Journal of accounting and economics*, 16(1-3), 317-336.

R

Renkas, J., Goncharenko, O., & Lukianets, O. (2015). Quality of financial reporting: approaches to measuring. *International Journal of Accounting and Economics Studies*, 4(1), 1-5.

Riahi-Belkaoui, A. (2002). *Behavioral management accounting*. Greenwood Publishing Group.

Riley, J. G. (1976). Information, screening and human capital. *The American Economic Review*, 66(2), 254-260.

Ross, S. A. (1973). The economic theory of agency: The principal's problem. *The American economic review*, 63(2), 134-139.

Rothschild, M., & Stiglitz, J. (1978). Equilibrium in competitive insurance markets: An essay on the economics of imperfect information. In *Uncertainty in economics* (pp. 257-280). Academic Press.

Rouleau, L. (2007). *Théorie des organisations : approches classiques, contemporaines et de l'avant-garde*, presses de l'université du Québec.

Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of accounting and economics*, 42(3), 335-370.

S

Schipper, K. (1989). Earnings management. *Accounting horizons*, 3(4), 91-102.

Schipper, K., & Vincent, L. (2003). Earnings quality. *Accounting horizons*, 17, 97-110.

Scott, W. R., & O'Brien, P. C. (1997). *Financial accounting theory*, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Simon, Y., & du Montcel, H. (1977). Théorie de la firme et réforme de l'entreprise. *Revue économique*, 28(28), 321-351.

Singhvi, S. S., & Desai, H. B. (1971). An empirical analysis of the quality of corporate financial disclosure. *The Accounting Review*, 46(1), 129.

Sloan, R. (2001). Financial accounting and corporate governance: a discussion. *Journal of Accounting and Economics*, 32, 335-347.

Spence, M. (1976). Informational aspects of market structure: An introduction. *The Quarterly Journal of Economics*, 591-597.

Spence, M. (1978). Job market signaling. In *Uncertainty in Economics* (pp. 281-306). Academic Press.

Stigler, G. J. (1961). The economics of information. *Journal of political economy*, 69(3), 213-225.

Stiglitz, J. E. (1975). The theory of " screening," education, and the distribution of income. *The American economic review*, 65(3), 283-300.

Stiglitz, J. E. (2002). Information and the Change in the Paradigm in Economics. *American economic review*, 92(3), 460-501.

Stolowy, H. (2000). Comptabilité créative. *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit*, 157-178.

Stolowy, H., & Breton, G. (2003). La gestion des données comptables: une revue de la littérature. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 9(1), 125-152.

T

Tabani R., (2016). La gouvernance des entreprises publiques algériennes : vers un réexamen du rôle de participation de l'Etat dans la gestion des entreprises, *revue El-Tawassol : Economie, Administration et Droit*, (48), Annaba, Algérie.

Tang, Q., H. Chen and Z. Lin, (2008). Financial Reporting Quality and Investor Protection: A Global Investigation, *Working Paper*, University of Western Sydney, Shanghai University of Finance and Economics, Hong Kong Baptist University.

Tasios, S., & Bekiaris, M. (2012). Auditor's perceptions of financial reporting quality: the case of Greece. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 2(1), 57.

Thiétart, R. A. (2014). *Méthodes de recherche en management*, 4^{ème} éd. Dunod.

Tort E. (2003), *Organisation et Management des systèmes comptables*, Dunod.

Turba, V. (2007). *Comment échapper aux scandales financiers. Histoire récentes de fraudes et de faillites dans les entreprises multinationales*. Harmattan.

V

Véron, N., Autret, M., & Galichon, A. (2004). *L'information financière en crise: comptabilité et capitalisme*. Odile Jacob.

Véron, N. (2010). La normalisation comptable internationale après David Tweedie. *Revue d'économie financière*, 211-222.

Vickrey, D. W. (1985). Normative Information Qualities: A Contrast Between Information Economics and FASB Perspectives. *Abacus*, 21(2), 115-130.

Vidal, O. (2008). *Gestion du résultat et seuils comptables: Impact des choix méthodologiques et proposition d'un instrument de mesure des irrégularités*, Doctoral dissertation, HEC paris, France.

Vidal, O. (2010a). Gestion du résultat pour éviter de publier une perte: les montants manipulés sont-ils marginaux?. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 16(3), 11-39.

Vidal, O. (2010b). Gestion du résultat et seuils comptables. *Revue Française de Comptabilité*, (434), 1-4.

W

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting review*, 112-134.

Watts, R.L., Zimmerman, J.L., (1986). *Positive accounting theory*. Englewood Cliffs : Prentice-Hall.

Wiener, N. (1948). *Cybernetics or Control and Communication in the Animal and the Machine*. Technology Press.

Wiener, N. (1954). Cybernetics in history. *Theorizing in communication: Readings across traditions*, 267-273.

Willekens, M. (2008). Effects of external auditing in privately held companies: Empirical evidence from Belgium. *WorNing paper series*.

Williamson O.E., (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York, États Unis.

Z

Zang, A. Y. (2011). Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. *The Accounting Review*, 87(2), 675-703.

Lois, textes règlementaires et documents officiels.

Arrêté du 26 juillet 2008 fixant les règles d'évaluation et de comptabilisation, le contenu et la présentation des EF ainsi que la nomenclature et les règles de fonctionnement des comptes

FASB. (1978/2008). Statement of Financial Accounting Concepts No. 1 - Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises FASB.

FASB. (1980/2008). Statement of Financial Accounting Concepts No. 2 – Qualitative Characteristics of Accounting Information. FASB.

FASB. (2010). International Convergence of Accounting Standards - A Brief History.

IASB, 2010, "Conceptual Framework for Financial Reporting

Le code algérien de gouvernance d'entreprise. (2009). 1-51. Disponible en ligne sur : www.algeriacorporategovernance.org.

Lexique de la communication financière. (2010). Observatoire de Communication Financière.

Loi 07/11 du 25 novembre 2007 portant le système comptable financier.

Loi n°91-08 du 27 Avril 1991 relative à la profession d'expert-comptable, du commissaire aux comptes et de comptable agréé.

Ordonnance n°71-82 du 29 Décembre 1971 portant l'organisation de la profession comptable et expert-comptable.

Références bibliographiques

Rapport de vérification générale au Canada (2003).

Décret exécutif n° 08-156 du 26 mai 2008 portant application des dispositions de la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 portant système comptable financier, Journal officiel n°27.

Guide de l'Observatoire de Communication Financière. (2016), 1-152.

Règlement général de l'autorité des marchés financiers (AMF), disponible sur <https://www.amf-france.org/reglement/RG-en-vigueur> . Consulter le 06/07/2018 à 23h00.

Bibliographie en arabe

بوسنة، حمزة، (2018). العوامل المؤثرة في جودة الأرباح المحاسبية من منظور ممارسات إدارة الأرباح: دراسة عينة من المؤسسات الاقتصادية الفرنسية المدرجة بالبورصة. أطروحة دكتوراه، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر.

خالدي، عادل & سعداوي، عيسى، (2017). استخدام نموذج جونز المعدل في كشف أساليب المحاسبة الإبداعية. مجلة الدراسات المالية والاقتصادية، (10)، الجزائر، 86-101.

Site web :

www.amf-france.org

www.asjp.cerist.dz

www.cnc.dz

www.fasb.org

www.hal.archives-ouvertes.fr

www.ifrs.org

www.iso.org

www.ocde.org

www.scholar.google.fr

www.scholarvox.com

www.sidjilcom.cnc.dz

www.sndl.cerist.dz

ANNEXES

Annexes

Annexe n°01 : Modèles des EF selon le SCF.

Actif du bilan

ACTIF	N	N	N	N-1
	Brut	Amort-Prov.	Net	Net
ACTIF IMMOBILISE (NON COURANT)				
Ecart d'acquisition (ou goodwill)				
Immobilisations incorporelles				
<u>Immobilisations corporelles</u>				
Terrains				
Bâtiments				
Autres immobilisations corporelles				
Immobilisations en concession				
Immobilisations en cours				
<u>Immobilisations financières</u>				
Titres mis en équivalence-entreprise associées				
Autres participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres actifs financiers non courants				
Impôts différés actif				
Comptes de liaison				
TOTAL ACTIF NON COURANT				
ACTIF COURANT				
Stocks et en cours				
<u>Créances et emplois assimilés</u>				
Clients				
Autres débiteurs				
Impôts at assimilés				
Autres créances et emplois assimilés				
<u>Disponibilités et assimilés</u>				
Placements et autres actifs financiers courants				
Trésorerie				
TOTAL ACTIF COURANT				
TOTAL GENERAL ACTIF				

Passif du bilan

PASSIF	N	N-1
CAPITAUX PROPRES		
Capital émis (ou compte de l'exploitant)		
Capital non appelé		
Primes et réserves (Réserves consolidées)		
Ecart de réévaluation		
Ecart d'équivalence		
Résultat net (Résultat part du groupe)		
Autres capitaux propres-Report à nouveau		
Part de la société consolidante		
Part des minoritaires		
TOTAL I		
PASSIFS NON COURANTS		
Emprunts et dettes financières		
Impôts (différés et provisionnés)		
Autres dettes non courantes		
Provisions et produits comptabilisés d'avance		
TOTAL PASSIFS NON COURANTS II		
PASSIFS COURANTS		
Fournisseurs et comptes rattachés		
Impôts		
Autres dettes		
Trésorerie Passif		
TOTAL PASSIFS COURANTS III		
TOTAL GENERAL PASSIF		

Compte du résultat (par nature)

	<i>N</i>	<i>N-1</i>
Ventes et produits annexes		
Variation stocks produits finis et en cours		
Production immobilisée		
Subvention d'exploitation		
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE		
Achats consommés		
Services extérieurs et autres consommations		
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE		
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)		
Charges de personnel		
Impôts, taxes et versements assimilés		
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION		
Autres produits opérationnels		
Autres charges opérationnelles		
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeur		
Reprise sur pertes de valeurs et provisions		
V-RESULTAT OPERATIONNEL		
Produits financiers		
Charges financières		
VI-RESULTAT FINANCIER		
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOT(V+VI)		
Impôts exigibles sur résultats ordinaires		
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires		
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES		
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES		
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES		
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)		
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)		
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE		
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE		
Part dans les résultats nets des sociétés mises en équivalence (1)		
IX-RESULTAT NET DE L'ENSEMBLE CONSOLIDE(1)		
Dont part des minoritaires (1)		
Part du groupe (1)		

(1) à utiliser uniquement pour la présentation d'états financiers consolidés

Compte du résultat par fonction

	Note	N	N - 1
Chiffres d'affaires			
Coût des ventes			
MARGE BRUTE			
Autres produits opérationnels			
Coûts commerciaux			
Charges administratives			
Autres charges opérationnelles			
RESULTAT OPERATIONNEL			
Fournir le détail des charges par nature (frais de personnel, dotations aux amortissements)			
Charges financières			
RESULTAT AVANT IMPOT			
Impôts exigibles			
Impôts différés			
Part dans les résultats nets des sociétés mises en équivalence (1)			
XI RESULTAT NET DE L'ENSEMBLE CONSOLIDE (1)			
Dont part des minoritaires (1)			
Part du groupe (1)			

(1) à utiliser uniquement pour la présentation d'états financiers consolidés

Le tableau des flux de trésorerie

La méthode directe

	N	N-1
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles		
Encaissements reçus des clients		
Sommes versées aux fournisseurs et au personnel		
Intérêts et autres frais financiers payés		
Impôts sur les résultats payés		
Flux de trésorerie avant éléments extraordinaires		
Flux de trésorerie lié à des éléments extraordinaires (à préciser)		
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles		
(A)		
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement		
Décaissements sur acquisition d'immobilisations corporelles ou incorporelles		
Encaissements sur acquisition d'immobilisations corporelles ou incorporelles		
Décaissements sur acquisition d'immobilisations financières		
Encaissements sur cessions d'immobilisations financières		
Intérêts encaissés sur placements financiers		
Dividendes et quote-part des résultats reçus		
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissements (B)		
Flux de trésorerie provenant des activités de financements		
Encaissements suite à l'émission d'actions		
Dividendes et autres distributions effectués		
Encaissements provenant d'emprunts		
Remboursements d'emprunts ou d'autres dettes assimilées		
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement		
(C)		
Incidences des variations des taux de change sur liquidités et quasi liquidités		
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)		
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice		
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice		
Variation de la trésorerie de la période		
Rapprochement avec le résultat comptable		

La méthode indirecte

	Note	Exercice N	Exercice N-1
<u>Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles</u>			
Résultat net de l'exercice			
Ajustements pour :			
- Amortissements et provisions			
- Variation des impôts différés			
- Variation des stocks			
- Variation des clients et autres créances			
- Variation des fournisseurs et autres dettes			
- Plus ou moins-values de cession, nettes d'impôts			
<i>Flux de trésorerie générés par l'activité (A)</i>			
<u>Flux de trésorerie provenant des opérations d'investissement</u>			
Décaissements sur acquisition d'immobilisations			
Encaissements sur cessions d'immobilisations			
Incidence des variations de périmètre de consolidation (1)			
<i>Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement (B)</i>			
<u>Flux de trésorerie provenant des opérations de financement</u>			
Dividendes versés aux actionnaires			
Augmentation de capital en numéraire			
Emission d'emprunts			
Remboursements d'emprunts			
<i>Flux de trésorerie liés aux opérations de financement (C)</i>			
<u>Variation de trésorerie de la période (A+B+C)</u>			
Trésorerie d'ouverture			
Trésorerie de clôture			
Incidence des variations de cours des devises (1)			
<i>Variation de trésorerie</i>			

Le tableau de variations des capitaux propres

	Capital social	Prime d'émission	Ecart d'évaluation	Ecart de réévaluation	Réserves et résultat
Solde au 31 décembre N-2					
Changement de méthode comptable					
Correction d'erreurs significatives					
Réévaluation des immobilisations					
Profits ou pertes non comptabilisés dans le compte de résultat					
Dividendes payés					
Augmentation de capital					
Résultat de l'exercice					
Solde au 31 décembre N-1					
Changement de méthode comptable					
Correction d'erreurs significatives					
Réévaluation des immobilisations					
Profits ou pertes non comptabilisés dans le compte de résultat					
Dividendes payés					
Augmentation de capital					
Résultat de l'exercice					
Solde au 31 décembre N					

Annexe n°02 : Les résultats nets des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	RN 2011	RN 2012	RN 2013	RN 2014	RN 2015	RN 2016
1	2 060 480 315,80	1 965 160 951,44	2 293 577 870,84	1 348 882 781,67	1 143 817 990,89	1 614 727 609,14
2	-575 872 544,49	313 083 850,45	356 855 178,32	738 097 348,86	609 333 773,22	331 873 991,79
3	188 041 941,07	168 602 699,50	228 869 539,00	310 853 613,00	188 985 195,00	130 675 438,00
4	235 610 047,50	121 109 239,83	179 218 150,74	270 069 023,25	130 527 503,16	-3 968 313 639,11
5	-1 439 217 161,04	194 970 285,41	436 957 697,59	1 263 951 967,35	2 084 080 676,46	2 591 873 866,62
6	-528 715,00	-185 542,00	-58 665 544,00	153 373 032,00	-217 753 796,00	1 041 812 516,00
7	11 709 899 565,65	19 182 730 282,48	25 170 508 835,00	25 821 642 419,00	33 148 385 772,02	19 882 980 745,08
8	370 089 160,00	477 326 670,00	167 896 195,00	47 723 222,00	315 662 425,82	2 127 356 304,12
9	193 838 777,90	265 762 932,87	308 295 927,40	314 590 848,29	246 206 187,55	218 316 639,89
10	211 029 725,92	274 455 964,83	247 410 434,90	292 991 564,81	275 915 648,58	205 165 050,30
11	-256 642 460,15	-53 240 721,88	24 466 153,35	14 485 112,34	-2 748 001,13	2 075 175,17
12	147 411 750,05	265 124 140,29	378 579 479,80	222 160 453,06	51 594 183,00	81 135 396,13
13	136 831 288,51	-17 337 869,89	201 589 265,26	136 476 721,89	121 578 567,04	102 627 385,87
14	-21 808 364,50	-96 624 892,17	43 064 715,69	78 891 099,81	21 576 860,64	-64 210 527,67
15	441 042 145,25	582 655 577,78	1 585 262 769,07	2 265 266 488,80	2 889 446 225,63	3 675 426 906,10
16	26 011 565,99	30 229 979,63	43 454 333,83	73 443 300,86	68 896 123,92	68 749 031,96
17	-1 841 908 617,07	-1 761 134 624,11	-2 851 755 522,29	-4 930 242 781,19	-359 629 910,64	-1 784 491 951,87

Annexes

18	-7 833 055 942,00	-6 164 703 453,03	-12 140 131 217,58	-12 705 617 752,89	-12 172 097 373,00	-11 366 114 846,00
19	229 386 784,00	213 887 674,00	361 438 491,99	434 330 577,62	438 159 391,00	355 581 660,00
20	852 458 033,00	887 232 283,00	1 622 146 136,19	93 000 267,89	378 083 284,40	616 981 383,07
21	2 249 300 823,97	5 833 963 315,81	142 709 969,55	21 154 133,18	226 516 997,00	728 280 059,90
22	-439 760 586,00	-260 394 861,00	43 216 993,00	258 064 182,00	121 731 679,00	549 978 852,00
23	104 386 427,72	94 547 433,11	69 444 358,75	43 903 597,61	50 595 722,94	48 247 963,77
24	2 927 962,74	14 145 988,12	-58 767 097,15	-113 117 728,58	-44 505 717,53	-93 119 366,67
25	166 130 810,27	194 539 331,35	235 110 221,28	301 123 843,10	394 991 807,04	343 436 286,56
26	-28 262 257,51	148 235 068,88	155 006 018,79	179 142 711,62	191 219 040,62	291 541 045,89
27	16 673 055,48	26 724 640,63	28 114 711,16	40 603 066,77	80 041 183,13	132 395 244,29
28	-6 686 034,47	1 588 858,68	-33 339 246,00	-11 598 554,00	-6 918 947,00	-7 861 373,00
29	275 105 363,37	162 349 450,37	-96 244 251,31	350 631 564,88	805 243 690,06	667 987 409,59
30	-153 568 239,23	-130 774 851,57	-86 347 449,26	-96 897 894,93	-164 814 479,98	116 202 359,85

Annexe n°03 : Les actifs totaux des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	AT 2011	AT 2012	AT 2013	AT 2014	AT 2015	AT 2016
1	27 277 970 867,73	30 021 145 494,54	30 099 573 372,69	31 587 704 405,93	34 921 900 820,68	43 993 899 734,06
2	10 867 903 092,95	11 117 934 422,42	11 928 741 134,76	12 028 027 380,27	12 022 764 872,22	11 730 588 537,55
3	4 059 896 615,21	4 594 799 545,62	5 482 582 945,00	7 209 674 495,00	8 340 204 758,00	9 280 392 524,00
4	18 107 721 591,74	21 126 651 331,66	27 976 124 007,78	29 279 047 716,63	20 975 396 169,61	52 219 957 807,72
5	28 013 319 853,79	31 626 198 764,49	29 263 492 851,98	33 609 862 191,68	40 242 513 300,45	42 196 380 279,76
6	9 330 868 646,00	8 344 793 537,00	8 203 230 623,00	8 540 534 775,00	8 775 486 893,00	8 854 030 245,00
7	262 676 580 243,97	232 025 397 149,28	213 039 505 369,00	280 807 143 883,00	347 858 667 815,67	357 134 215 298,07
8	17 619 709 096,00	31 723 982 987,00	24 317 174 922,00	22 091 387 938,00	26 750 347 055,46	10 213 643 148,26
9	4 242 694 679,26	5 209 345 395,67	6 852 599 269,75	8 542 994 342,80	9 102 076 162,36	11 627 511 367,81
10	4 078 332 297,30	4 551 759 309,62	5 136 605 818,07	7 035 303 609,48	7 493 589 567,01	8 546 845 258,13
11	2 336 954 800,42	2 355 124 229,29	2 346 435 486,73	2 526 717 802,25	2 525 634 337,59	2 534 919 911,08
12	2 619 303 106,40	3 003 881 461,51	3 749 350 681,60	4 134 446 073,53	4 117 337 204,07	4 742 822 338,43
13	1 405 517 082,98	1 353 961 421,51	1 969 792 163,43	1 353 554 019,75	1 398 650 428,52	1 266 788 173,70
14	1 524 856 496,28	1 381 553 406,96	1 810 214 353,99	1 769 440 420,70	1 953 919 991,36	1 825 947 238,48
15	15 760 072 163,28	18 210 154 722,25	21 887 901 482,79	32 117 128 139,68	41 790 517 403,80	59 963 278 713,17
16	488 255 843,40	631 002 979,87	1 014 030 377,40	1 188 534 299,53	1 378 545 715,26	1 367 600 430,97
17	27 816 754 802,24	28 906 729 824,06	25 975 699 572,61	26 714 812 013,26	54 565 577 198,01	23 122 600 044,89
18	41 374 355 968,00	42 956 452 205,01	35 779 312 690,30	40 257 255 992,73	39 565 899 998,00	72 999 608 328,00
19	1 129 884 920,00	1 448 257 179,00	2 289 742 029,71	2 530 222 775,33	4 746 838 275,00	8 246 391 509,00
20	463 657 651 566,00	479 729 994 739,00	6 367 668 059,97	8 874 857 511,10	13 346 324 151,84	13 759 696 662,86
21	854 998 655,48	2 159 828 378,61	2 743 482 201,43	2 423 700 139,53	2 653 089 324,95	3 037 305 326,57
22	3 304 017 607,00	4 165 102 056,00	4 371 201 634,00	3 836 151 009,00	3 810 312 015,00	3 945 826 212,00
23	2 330 239 675,00	2 393 658 346,95	1 915 757 432,18	2 068 582 678,25	2 831 303 223,57	10 617 073 152,15
24	562 118 032,96	854 807 338,03	649 667 656,70	640 946 642,69	612 112 505,67	495 216 648,42
25	2 441 621 351,97	2 690 764 358,42	2 958 063 681,76	3 222 770 458,89	4 095 524 426,91	4 335 320 437,91

Annexes

26	2 173 896 965,57	1 280 474 907,82	2 316 065 576,07	2 417 627 865,52	2 566 221 793,28	2 682 177 336,10
27	658 186 694,83	1 047 848 489,64	2 122 891 503,05	2 639 372 796,05	3 108 280 113,34	3 572 056 372,74
28	2 070 274 354,33	2 121 635 780,88	2 121 635 781,00	2 139 365 993,00	2 129 466 970,00	2 130 198 149,00
29	3 001 970 349,06	3 285 842 496,78	3 126 577 944,22	4 049 627 446,48	5 522 940 471,39	5 683 640 235,91
30	846 826 052,22	873 208 874,61	983 412 439,49	957 051 867,01	1 181 141 839,60	1 318 112 307,12

Annexe n°04 : Les résultats nets ajustés par le total actif des entreprises de l'échantillon.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	6,5%	7,6%	4,3%	3,3%	3,7%
2	2,8%	3,0%	6,1%	5,1%	2,8%
3	3,7%	4,2%	4,3%	2,3%	1,4%
4	0,6%	0,6%	0,9%	0,6%	-7,6%
5	0,6%	1,5%	3,8%	5,2%	6,1%
6	0,0%	-0,7%	1,8%	-2,5%	11,8%
7	8,3%	11,8%	9,2%	9,5%	5,6%
8	1,5%	0,7%	0,2%	1,2%	20,8%
9	5,1%	4,5%	3,7%	2,7%	1,9%
10	6,0%	4,8%	4,2%	3,7%	2,4%
11	-2,3%	1,0%	0,6%	-0,1%	0,1%
12	8,8%	10,1%	5,4%	1,3%	1,7%
13	-1,3%	10,2%	10,1%	8,7%	8,1%
14	-7,0%	2,4%	4,5%	1,1%	-3,5%
15	3,2%	7,2%	7,1%	6,9%	6,1%
16	4,8%	4,3%	6,2%	5,0%	5,0%
17	-6,1%	-11,0%	-18,5%	-0,7%	-7,7%
18	-14,4%	-33,9%	-31,6%	-30,8%	-15,6%
19	14,8%	15,8%	17,2%	9,2%	4,3%
20	0,2%	25,5%	1,0%	2,8%	4,5%
21	270,1%	5,2%	0,9%	8,5%	24,0%
22	-6,3%	1,0%	6,7%	3,2%	13,9%
23	3,9%	3,6%	2,1%	1,8%	0,5%
24	1,7%	-9,0%	-17,6%	-7,3%	-18,8%
25	7,2%	7,9%	9,3%	9,6%	7,9%
26	11,6%	6,7%	7,4%	7,5%	10,9%
27	2,6%	1,3%	1,5%	2,6%	3,7%
28	0,1%	-1,6%	-0,5%	-0,3%	-0,4%
29	4,9%	-3,1%	8,7%	14,6%	11,8%
30	-15,0%	-8,8%	-10,1%	-14,0%	8,8%

Annexe n°05 : Les variations des résultats nets ajustés par le total actif des entreprises de l'échantillon.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	-0,3%	1,1%	-3,0%	-0,6%	1,1%
2	8,0%	0,4%	3,2%	-1,1%	-2,4%
3	-0,4%	1,1%	1,1%	-1,5%	-0,6%
4	-0,5%	0,2%	0,3%	-0,7%	-7,8%
5	5,2%	0,8%	2,5%	2,0%	1,2%
6	0,0%	-0,7%	2,5%	-4,2%	14,2%
7	3,2%	2,8%	0,2%	2,1%	-3,7%
8	0,3%	-1,3%	-0,5%	1,0%	17,7%
9	1,4%	0,6%	0,1%	-0,8%	-0,2%
10	1,4%	-0,5%	0,6%	-0,2%	-0,8%
11	8,6%	3,3%	-0,4%	-0,7%	0,2%
12	3,9%	3,0%	-3,8%	-4,1%	0,6%
13	-11,4%	11,1%	-4,8%	-1,1%	-1,5%
14	-5,4%	7,7%	2,0%	-2,9%	-4,7%
15	0,8%	4,6%	2,1%	1,5%	1,3%
16	0,7%	1,3%	2,5%	-0,3%	0,0%
17	0,3%	-4,2%	-7,8%	8,4%	-6,2%
18	3,9%	-16,7%	-1,4%	1,3%	1,1%
19	-1,1%	6,4%	2,9%	0,1%	-1,0%
20	0,0%	11,5%	-17,2%	2,1%	1,7%
21	166,0%	-207,4%	-5,0%	7,7%	16,5%
22	4,3%	6,9%	5,6%	-3,6%	10,9%
23	-0,4%	-1,3%	-1,2%	0,2%	0,0%
24	1,3%	-11,2%	-8,5%	11,2%	-9,8%
25	1,1%	1,4%	2,0%	2,3%	-1,2%
26	13,8%	0,3%	1,0%	0,5%	3,7%
27	1,0%	0,1%	0,5%	1,3%	1,5%
28	0,4%	-1,6%	1,0%	0,2%	0,0%
29	-3,4%	-8,3%	11,0%	8,2%	-2,4%
30	2,6%	4,5%	-1,1%	-5,8%	21,3%

Annexe n°06 : Les valeurs des stocks des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	6 175 385 227,05	5 534 355 055,31	5 606 916 340,97	4 965 900 019,13	4 902 507 528,29
2	417 410 657,39	462 999 235,12	664 344 673,16	825 424 456,29	861 092 620,31
3	907 407 606,99	1 059 612 751,00	1 043 003 061,00	1 164 305 624,00	981 513 129,00
4	1 218 471 430,97	3 033 279 784,61	3 970 308 941,57	14 733 948 199,37	11 318 941 656,57
5	1 908 925 537,60	1 566 313 040,47	1 421 674 634,56	1 448 989 060,57	1 137 670 810,70
6	3 568 436 121,00	4 188 560 802,00	3 461 955 143,00	5 084 034 190,00	3 671 741 816,00
7	31 492 835 320,24	38 086 034 524,00	100 647 824 581,00	33 480 968 778,19	38 802 395 779,23
8	19 874 016 902,00	8 516 189 706,00	7 728 568 403,00	8 296 883 576,18	2 423 088 138,35
9	1 537 650 245,45	1 947 835 912,82	3 242 416 752,75	4 025 133 553,70	5 763 999 430,46
10	1 682 790 510,28	1 882 919 915,13	2 704 556 104,79	3 111 611 829,14	3 322 643 407,18
11	1 084 801,38	688 919,32	779 300,24	737 040,90	735 408,23
12	1 308 730 313,82	1 789 505 284,76	1 893 072 772,31	1 642 565 680,77	2 017 390 376,06
13	123 475 706,47	184 589 066,93	248 772 686,63	266 097 629,22	237 600 002,08
14	234 637 135,24	76 942 143,40	89 603 662,11	181 283 123,37	118 764 604,03
15	5 536 491 777,23	7 050 682 233,30	12 262 460 714,26	15 550 519 477,23	18 344 434 671,83
16	8 410 839,39	52 250 435,06	45 340 908,31	27 658 205,18	48 840 981,74
17	344 310,00	316 293,80	355 611,48	-	46 750,00
18	12 133 257 550,84	7 976 657 261,00	9 631 076 462,40	9 181 107 127,00	10 245 543 357,00
19	226 242 259,00	484 313 598,09	709 307 611,56	739 498 639,00	998 528 841,00
20	53 300 492 806,00	1 129 646 973,36	2 147 312 598,28	4 129 917 042,42	2 826 615 043,35
21	489 121 172,47	129 729 702,32	110 783 055,87	97 916 672,46	196 987 319,55
22	2 287 431 096,00	1 392 546 659,00	1 411 921 079,00	145 909 158,00	967 838 806,00
23	69 394 044,44	52 626 341,65	79 803 426,48	77 697 251,21	549 962 820,77
24	212 661 188,39	161 014 764,70	209 469 513,96	128 043 128,14	113 565 990,06
25	544 373 879,38	616 772 369,65	538 967 114,75	789 419 667,10	1 518 446 530,19
26	5 506 494,48	153 689 371,43	108 486 582,38	110 532 318,02	132 788 948,97
27	377 477 409,44	706 944 863,22	821 582 499,14	1 052 861 344,30	1 078 646 838,04
28	11 962,68	-	-	-	-
29	105 001 772,2	103 850 357,7	56 713 458,13	55 572 237,79	50 149 279,54
30	42 209 336,98	43 400 689,34	48 252 923,16	52 951 037,1	46 784 975,05

Annexe n°07 : Les valeurs des créances clients des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	4 694 957 948,14	3 830 960 856,37	3 448 794 401,79	3 822 680 037,51	3 618 744 739,49
2	425 359 799,06	374 143 162,87	484 281 042,03	483 546 850,90	431 328 833,42
3	680 918 959,56	790 346 856,00	1 158 815 158,00	1 403 362 966,00	2 360 103 963,00
4	6 105 013 748,24	7 752 315 712,91	4 317 408 162,54	7 850 170 466,38	15 434 599 901,58
5	14 433 562 979,16	11 073 430 126,03	11 223 984 625,76	14 264 456 515,57	16 395 312 417,93
6	1 717 702 112,00	932 038 782,00	2 191 511 532,00	731 450 008,00	2 342 202 200,00
7	9 450 828 424,60	7 570 882 104,00	13 277 147 012,00	12 980 933 709,29	14 429 147 287,56
8	2 844 101 547,00	3 630 075 826,00	3 102 421 428,00	2 524 745 724,00	1 112 581 754,47
9	2 431 805 723,74	2 865 094 615,74	3 525 229 426,89	3 822 261 465,10	4 422 554 397,31
10	2 238 125 146,43	2 550 856 778,92	3 590 780 031,93	3 378 348 347,63	4 223 533 805,61
11	25 697 754,00	107 697 754,00	164 497 754,00	204 997 754,00	230 947 754,00
12	370 257 478,52	787 635 512,00	212 872 191,12	303 450 869,37	749 960 288,95
13	18 886 293,79	45 591 412,37	39 418 214,46	79 642 105,12	106 791 137,93
14	111 945 806,75	103 671 381,24	111 003 155,35	296 509 497,62	266 645 129,50
15	1 453 151 793,36	2 003 112 655,36	4 080 833 113,24	7 368 694 326,03	10 695 411 104,61
16	293 356 050,02	524 325 804,96	607 748 258,47	699 047 880,50	763 871 843,18
17	380 078 798,24	714 853 762,91	1 042 973 898,21	571 371 494,94	749 225 200,22
18	2 867 917 379,43	2 797 744 529,00	3 067 392 171,92	846 349 970,00	3 196 631 590,00
19	585 540 677,00	633 331 192,59	831 261 160,16	1 250 966 636,00	2 225 506 506,00
20	57 120 177 583,00	674 142 596,48	1 492 517 569,11	1 578 446 772,37	2 460 367 209,29
21	290 811 111,45	731 166 231,10	512 330 632,26	600 160 719,79	956 027 447,46
22	94 820 469,00	226 760 552,00	124 052 016,00	36 777 265,00	28 787 551,00
23	161 782 524,45	156 628 403,58	144 962 673,18	74 602 384,16	672 173 250,21
24	243 111 654,25	91 626 664,43	93 435 234,39	97 774 587,90	30 163 100,35
25	704 777 196,71	868 468 410,16	951 949 346,98	1 316 317 791,66	1 056 165 194,34
26	56 791 026,24	25 893 480,04	9 294 079,83	17 353 318,14	2 598 346,36
27	432 357 307,26	763 403 487,74	883 397 099,21	972 249 055,60	1 262 923 912,25
28	1 772 698 573,99	1 789 020 594,00	1 778 870 594,00	1 788 870 594,00	1 788 870 594,00
29	490 886 174,59	637 451 406,28	925 704 759,73	954 282 261,41	1 217 516 067,80
30	259 887 155,91	348 777 761,15	425 522 814,98	620 068 360,18	808 179 150,10

Annexes

Annexe n°08 : Les valeurs des dettes fournisseurs des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	3 250 392 942,41	1 227 878 706,58	1 460 434 895,94	1 931 770 182,61	2 373 437 421,34
2	154 673 738,65	102 076 113,35	142 289 745,27	158 648 325,04	342 727 506,49
3	1 121 817 918,27	1 334 090 677,00	1 255 300 864,00	1 367 058 312,00	1 809 080 211,00
4	7 133 673 615,24	10 918 241 930,46	7 979 378 184,81	7 815 928 880,89	7 442 157 959,75
5	3 348 343 672,43	2 413 690 537,33	2 666 922 518,52	2 733 172 828,00	3 087 081 985,00
6	1 195 063 354,00	1 216 101 762,00	1 549 795 800,00	1 673 941 689,00	1 911 940 170,00
7	15 901 315 096,45	16 515 886 372,00	20 051 982 069,00	29 473 643 109,00	37 169 853 208,63
8	17 687 160 226,00	6 609 542 563,00	7 414 445 304,00	10 221 014 220,99	1 754 532 385,48
9	3 600 837 153,61	4 515 126 972,55	6 245 673 293,71	6 435 903 265,94	8 661 448 460,29
10	3 123 489 366,48	3 236 599 914,15	4 678 263 765,36	5 167 009 503,45	5 618 321 252,13
11	4 167 034,96	3 697 360,88	4 971 544,46	4 581 720,96	5 009 830,86
12	281 254 686,66	437 633 429,69	256 511 555,26	256 312 050,41	256 133 611,47
13	79 906 660,01	118 100 719,02	109 742 356,49	99 154 381,43	88 168 280,21
14	170 070 543,56	207 470 235,69	178 131 112,50	824 440 637,95	661 102 539,28
15	1 999 094 788,46	1 955 420 116,20	3 211 809 182,80	5 514 091 444,00	12 848 118 430,00
16	33 215 457,96	156 457 014,65	241 197 317,78	250 046 350,99	244 089 923,50
17	398 591 263,59	381 857 177,35	421 253 538,28	388 612 877,03	396 284 965,72
18	16 728 066 195,00	10 703 496 639,89	8 758 449 833,35	9 537 611 341,00	17 852 701 905,00
19	62 737 345,00	137 782 655,00	64 777 806,15	10 951 432,00	380 020 686,00
20	44 394 729 685,00	912 246 323,03	1 458 916 330,83	2 580 747 115,21	2 899 573 990,09
21	101 721 785,77	411 851 349,02	285 414 759,87	345 009 686,47	175 031 871,78
22	2 656 273 273,00	1 477 609 060,00	2 004 508 302,00	1 387 380 999,00	1 522 752 953,00
23	1 652 763,68	5 018 997,31	721 725 397,01	122 375 923,78	214 206 266,43
24	302 210 368,83	127 984 589,20	249 864 156,76	133 590 411,46	106 628 206,82
25	322 750 896,34	438 348 644,67	478 571 571,44	638 278 538,98	595 501 952,80
26	38 894 516,37	57 580 272,24	34 243 009,64	71 906 002,38	31 568 196,91
27	195 263 601,30	461 147 674,61	252 597 693,60	264 270 183,89	383 618 536,36
28	700 690 353,86	699 618 602,00	699 221 717,00	699 976 751,00	705 515 882,00
29	265 362 363,52	331 350 609,79	1 330 976 856,53	1 382 104 513,73	761 004 203,53
30	225 629 832,65	709 902 471,55	822 243 091,42	1 195 768 682,98	1 232 667 136,39

Annexes

Annexe n°09 : Les valeurs dettes fiscales des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	551 586 033,66	564 464 142,35	363 939 782,75	402 507 323,51	761 129 174,14
2	44 693 508,65	48 438 268,71	145 087 274,33	166 450 101,50	107 683 078,16
3	171 100 745,75	172 217 368,00	163 080 164,00	40 632 773,00	19 201 886,00
4	1 021 170 321,47	1 755 803 029,00	1 415 579 693,21	876 700 229,81	3 562 503 675,25
5	593 548 962,43	679 570 767,51	779 713 099,57	1 116 720 538,21	1 633 586 722,68
6	122 387 001,00	76 672 538,00	308 780 646,00	33 873 714,00	438 804 296,00
7	1 743 780 493,02	1 209 903 775,00	5 747 423 740,00	4 608 684 196,00	3 281 656 403,97
8	1 496 528 635,00	1 850 952 668,00	934 813 556,00	839 561 514,76	774 835 456,14
9	70 386 301,78	56 535 209,78	88 287 367,10	171 060 354,38	104 730 896,56
10	59 452 299,25	22 166 070,52	37 193 746,86	39 813 944,57	22 885 567,33
11	373 046,70	2 378 747,06	3 013 440,36	4 339 305,75	4 087 200,40
12	97 232 844,22	138 828 964,27	87 114 585,43	26 509 190,21	20 413 408,00
13	-	54 956 271,60	28 544 717,43	9 650 635,41	-
14	60 827 113,12	46 205 493,28	42 186 672,59	795 861,34	9 398 526,83
15	267 440 264,42	757 479 712,62	948 918 384,31	432 899 199,00	1 497 957 347,00
16	22 969 557,84	31 098 565,09	51 149 177,51	69 455 652,37	73 366 204,19
17	270 380 085,72	249 698 975,03	218 980 153,89	150 261 439,34	257 934 434,55
18	476 668 918,00	287 169 618,89	399 234 200,55	316 177 249,00	223 116 412,00
19	41 203 076,00	6 230 637,00	4 782 067,12	31 346 821,00	45 567 126,00
20	2 206 096 081,00	10 660 836,09	37 131 044,55	92 689 715,12	34 977 712,57
21	123 922 207,31	35 273 624,46	20 232 892,98	103 483 894,26	287 646 462,17
22	50 467 023,00	43 487 875,00	96 629 572,00	100 242 631,00	347 737 459,00
23	8 263 348,97	3 503 005,88	6 452 345,61	22 401 516,05	49 547 235,26
24	55 975 206,91	27 760 552,24	26 119 592,32	41 335 080,01	48 952 028,48
25	44 089 637,39	69 695 075,61	82 307 133,00	17 797 327,10	7 363 641,00
26	36 790 798,15	36 462 729,82	44 214 718,42	42 866 273,38	48 306 054,61
27	12 983 077,74	15 495 575,01	18 468 935,56	44 738 221,43	49 587 996,40
28	114 957 290,64	130 371 068,00	130 371 068,00	130 371 068,00	130 371 068,00
29	52 368 758,29	48 153 024,85	83 157 795,53	45 457 088,83	112 687 436,7
30	68 228 255,36	27 122 602,55	39 246 799,91	33 130 127,34	34 734 607,69

Annexe n°10 : Les valeurs des dettes sociales des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	3 662 731 669,91	5 818 577 282,18	3 055 762 788,63	3 619 036 497,36	439 878 062,02
2	854 513 963,81	1 275 491 508,11	1 338 007 064,67	963 098 117,23	1 032 141 440,16
3	386 695 528,43	516 970 256,00	718 996 498,00	1 134 931 902,00	1 598 819 533,00
4	2 774 164 963,69	3 873 081 966,99	7 099 521 396,27	6 828 263 097,61	15 179 966 299,97
5	7 349 490 200,03	5 189 385 759,51	7 034 482 343,79	8 041 780 954,16	6 762 089 351,67
6	411 917 031,00	261 749 801,00	365 160 339,00	1 268 533 907,00	662 893 581,00
7	5 874 482 510,65	6 025 863 132,00	48 354 810 262,00	71 294 922 611,00	50 094 477 703,61
8	7 701 778 503,00	1 992 838 028,00	2 983 699 138,00	5 985 835 455,90	248 993 566,08
9	37 446 788,04	91 135 199,75	153 601 983,09	348 975 207,87	195 458 635,23
10	182 223 876,40	224 133 205,64	421 926 700,80	418 486 380,17	386 716 407,45
11	69 137 695,22	6 287 402,27	27 643 761,38	27 754 792,96	27 393 618,42
12	390 279 764,98	400 279 636,20	494 430 617,91	494 462 939,58	442 657 320,22
13	784 967 146,01	731 341 146,31	213 185 045,99	333 822 064,41	268 877 861,70
14	947 360 274,33	578 650 239,47	489 886 706,24	300 225 010,05	385 998 302,71
15	1 939 613 743,23	494 798 583,14	609 301 306,78	566 071 621,00	2 767 446 254,00
16	180 226 075,32	325 189 917,43	327 330 722,69	360 995 221,37	167 435 025,96
17	634 142 775,96	625 197 967,34	625 115 248,59	433 325 790,13	215 985 220,18
18	4 733 732 416,00	6 664 590 918,49	6 694 380 927,23	9 248 305 580,00	9 100 053 957,00
19	267 915 647,00	471 107 647,00	490 746 291,00	899 304 443,00	744 930 993,00
20	111 730 021 132,00	1 702 619 785,28	2 743 591 035,45	5 381 846 211,68	5 744 967 174,70
21	1 255 743 903,66	786 999 322,92	727 652 470,28	799 086 358,46	758 518 617,65
22	56 658 163,00	45 960 743,00	85 006 889,00	146 541 319,00	164 211 113,00
23	40 464 757,90	29 106 614,40	24 070 651,80	659 774 382,00	2 416 438 580,73
24	27 483 323,37	28 666 301,26	38 494 776,62	16 089 760,15	16 068 777,01
25	411 068 055,46	406 787 614,56	400 958 974,47	432 582 327,23	417 762 992,75
26	775 224 832,92	777 552 592,13	778 045 410,19	777 712 512,61	776 116 924,08
27	201 251 590,67	335 161 136,61	493 966 535,46	169 306 035,08	162 748 573,73
28	942 283 970,65	970 049 343,00	981 337 725,00	987 414 785,00	990 347 579,00
29	1 075 943 203,52	941 603 980,63	519 708 572,82	140 430 295,06	315 684 770,66
30	552 468 876,02	7 147 579,91	10 933 892,54	28 340 856,98	14 694 560,12

Annexes

Annexe n°11 : Calculs du BFR des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	3 522 683 936,89	3 405 632 529,21	1 754 395 780,57	4 175 573 275,44	2 835 266 053,16	4 946 807 610,28
2	-1 123 669 417,94	-211 110 754,66	-588 863 492,18	-476 758 369,08	20 774 763,42	-190 130 571,08
3	-193 798 439,90	-91 287 625,90	-173 318 694,00	64 440 693,00	25 045 603,00	-85 484 538,00
4	-2 970 325 906,10	-3 605 523 721,19	-5 761 531 428,93	-8 206 762 170,18	7 063 226 457,44	568 913 623,18
5	3 808 171 153,92	5 051 105 681,87	4 357 096 102,15	2 164 541 298,44	3 821 771 255,77	6 050 225 169,28
6	4 663 709 740,00	3 556 770 847,00	3 566 075 483,00	3 429 729 890,00	2 839 134 888,00	3 000 305 969,00
7	11 430 971 313,10	17 424 085 644,72	21 905 263 349,00	39 770 755 522,00	-58 915 347 428,52	-37 314 444 249,42
8	1 650 658 900,00	-4 167 348 915,00	1 692 932 273,00	-501 968 167,00	-6 224 781 891,47	757 308 485,12
9	126 229 406,32	260 785 725,76	150 133 146,48	280 083 535,74	891 456 190,61	1 224 915 835,69
10	692 617 312,59	555 750 114,58	950 877 503,74	1 157 951 923,70	864 650 348,58	1 518 253 985,88
11	-84 840 429,89	-46 895 221,50	96 023 163,11	129 648 308,04	169 058 975,23	195 192 512,55
12	1 087 463 649,01	910 220 496,48	1 600 398 766,60	1 267 888 204,83	1 168 732 369,94	2 048 146 325,32
13	-564 695 998,79	-722 511 805,76	-674 217 657,63	-63 281 218,82	-96 887 346,91	-12 655 001,90
14	-524 687 456,86	-831 674 989,02	-651 712 443,80	-509 597 673,87	-647 668 888,35	-671 089 635,29
15	4 065 764 124,65	2 783 494 774,48	5 846 096 476,70	11 573 264 953,61	16 406 151 539,26	11 926 323 745,44
16	62 390 232,83	65 355 798,29	63 830 742,85	33 411 948,80	46 208 860,95	327 821 671,27
17	-868 209 002,25	-922 691 017,03	-541 584 063,01	-222 019 431,07	-400 828 611,56	-120 932 670,23
18	-442 047 970,00	-6 937 292 598,73	-6 880 855 387,27	-3 153 596 326,81	-9 074 637 073,00	-13 733 697 327,00
19	479 196 005,00	439 926 868,00	502 523 851,68	980 262 607,45	1 048 862 579,00	2 053 516 542,00
20	-40 552 889 404,00	-47 910 176 509,00	-821 737 374,56	-599 808 243,44	-2 346 919 227,22	-3 392 536 624,72
21	-203 523 012,56	-701 455 612,82	-373 228 362,98	-410 186 435,00	-549 502 546,94	-68 182 184,59
22	-158 019 823,00	-381 146 894,00	52 249 533,00	-650 171 668,00	-1 451 478 526,00	-1 038 075 168,00
23	150 337 327,87	180 795 698,34	171 626 127,64	-527 482 294,76	-652 252 186,46	-1 458 056 011,44
24	84 267 057,67	70 103 943,53	68 229 986,43	-11 573 777,35	34 802 464,42	-27 919 921,90
25	527 108 065,60	471 242 486,90	570 409 444,97	529 078 782,82	1 017 079 265,45	1 553 983 137,98
26	-713 955 910,95	-788 612 626,72	-692 012 742,72	-738 722 476,04	-764 599 152,21	-720 603 880,27
27	348 262 334,87	400 336 446,99	658 543 964,73	939 946 433,73	1 546 795 959,50	1 745 615 643,80
28	-23 515 539,09	14 778 921,52	-11 018 419,00	-32 059 916,00	-28 892 010,00	-37 363 935,00
29	-1 011 161 991,29	-797 786 378,51	-579 805 851,27	-951 425 007,02	-558 137 398,42	78 288 936,49
30	-456 704 627,97	-544 230 471,14	-351 994 203,52	-398 648 045,73	-584 220 270,02	-427 132 179,05

Annexes

Annexe n°12 : Variation du BFR en dinar Algérien en dinar Algérien.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	-117 051 407,68	-1 651 236 748,64	2 421 177 494,87	-1 340 307 222,28	2 111 541 557,12
2	912 558 663,28	-377 752 737,52	112 105 123,10	497 533 132,50	-210 905 334,50
3	102 510 814,00	-82 031 068,10	237 759 387,00	-39 395 090,00	-110 530 141,00
4	-635 197 815,09	-2 156 007 707,74	-2 445 230 741,25	15 269 988 627,62	-6 494 312 834,26
5	1 242 934 527,95	-694 009 579,72	-2 192 554 803,71	1 657 229 957,33	2 228 453 913,51
6	-1 106 938 893,00	9 304 636,00	-136 345 593,00	-590 595 002,00	161 171 081,00
7	5 993 114 331,62	4 481 177 704,28	17 865 492 173,00	-98 686 102 950,52	21 600 903 179,10
8	-5 818 007 815,00	5 860 281 188,00	-2 194 900 440,00	-5 722 813 724,47	6 982 090 376,59
9	134 556 319,44	-110 652 579,28	129 950 389,26	611 372 654,87	333 459 645,08
10	-136 867 198,01	395 127 389,16	207 074 419,96	-293 301 575,12	653 603 637,30
11	37 945 208,39	142 918 384,61	33 625 144,93	39 410 667,19	26 133 537,32
12	-177 243 152,53	690 178 270,12	-332 510 561,77	-99 155 834,89	879 413 955,38
13	-157 815 806,97	48 294 148,13	610 936 438,81	-33 606 128,09	84 232 345,01
14	-306 987 532,16	179 962 545,22	142 114 769,93	-138 071 214,48	-23 420 746,94
15	-1 282 269 350,17	3 062 601 702,22	5 727 168 476,91	4 832 886 585,65	-4 479 827 793,82
16	2 965 565,46	-1 525 055,44	-30 418 794,05	12 796 912,15	281 612 810,32
17	-54 482 014,78	381 106 954,02	319 564 631,94	-178 809 180,49	279 895 941,33
18	-6 495 244 628,73	56 437 211,46	3 727 259 060,46	-5 921 040 746,19	-4 659 060 254,00
19	-39 269 137,00	62 596 983,68	477 738 755,77	68 599 971,55	1 004 653 963,00
20	-7 357 287 105,00	47 088 439 134,44	221 929 131,12	-1 747 110 983,78	-1 045 617 397,50
21	-497 932 600,26	328 227 249,84	-36 958 072,02	-139 316 111,94	481 320 362,35
22	-223 127 071,00	433 396 427,00	-702 421 201,00	-801 306 858,00	413 403 358,00
23	30 458 370,47	-9 169 570,70	-699 108 422,40	-124 769 891,70	-805 803 824,98
24	-14 163 114,14	-1 873 957,10	-79 803 763,78	46 376 241,77	-62 722 386,32
25	-55 865 578,70	99 166 958,07	-41 330 662,15	488 000 482,63	536 903 872,53
26	-74 656 715,77	96 599 884,00	-46 709 733,32	-25 876 676,17	43 995 271,94
27	52 074 112,12	258 207 517,74	281 402 469,00	606 849 525,77	198 819 684,30
28	38 294 460,61	-25 797 340,52	-21 041 497,00	3 167 906,00	-8 471 925,00
29	213 375 612,78	217 980 527,24	-371 619 155,75	393 287 608,60	636 426 334,91
30	-87 525 843,17	192 236 267,62	-46 653 842,21	-185 572 224,29	157 088 090,97

Annexes

Annexe n°13 : Les reprises sur provisions des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	575 024 462,41	501 957 026,14	292 035 551,31	421 168 878,85	716 269 125,01
2	50 765 758,06	65 827 656,66	43 383 740,95	54 594 564,69	39 039 221,66
3	29 397 896,16	61 279 430,00	5 041 476,00	12 214 428,00	14 081 771,00
4	104 672 422,97	471 161 927,62	1 522 858 087,25	73 412 363,67	350 981 524,34
5	198 751 288,81	165 213 280,41	52 925 457,06	14 222 481,49	608 015 079,35
6	98 261,00	17,00	59 922 224,00	173 847 282,00	121 708 086,00
7	183 750 434,27	2 278 134 962,00	1 347 800 817,00	1 026 371 706,80	2 956 711 341,26
8	368 135 387,00	889 382 904,00	989 479 173,00	230 861 950,39	1 266 404 685,51
9	19 621 079,47	7 550 723,29	17 166 095,01	116 486 826,54	268 772 452,40
10	31 094 683,16	21 025 367,17	36 244 101,21	68 330 701,66	16 140 309,87
11	-	7 262 272,70	3 854 527,20	6 658 816,03	6 623 069,97
12	424 770,44	1 156 045,49	2 256 846,67	17 548 433,84	4 411 363,79
13	4 226 219,03	67 623 443,59	16 634 865,62	26 097 777,90	35 829 596,67
14	15 314 049,36	16 751 276,02	16 588 490,94	15 634 702,11	13 741 189,51
15	-	-	-	-	-
16	6 625 072,60	-	-	-	-
17	278 540 611,53	28 982 345,62	177 521 673,46	105 697 619,10	138 592 905,65
18	-	-	-	-	3 436 519 831,00
19	95 304 619,00	440 964 015,00	797 659 726,10	731 846 002,00	829 155 341,94
20	35 348 251 549,00	338 403 512,65	457 627 694,15	-	220 948 028,56
21	-	3 658 475,53	1 346 966,60	-	-
22	70 702 565,00	55 902 850,00	32 802 444,00	55 180 785,00	64 855 942,00
23	548 399 700,54	476 430 728,19	472 398 092,78	506 127 910,04	238 435 964,15
24	32 709 004,85	57 502 812,94	38 759 577,48	44 734 296,31	51 639 237,88
25	-	31 540 115,07	31 148 360,67	44 929 928,90	43 187 525,14
26	11 038 051,08	2 814 265,61	2 522 690,94	3 931 594,22	2 562 837,86
27	21 460 470,57	-	34 266 120,77	103 187 800,44	126 245 079,17
28	-	-	-	-	-
29	-	-	-	-	-
30	-	-	-	-	-

Annexe n°14 : La production stockée et immobilisée des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	229 626 444,54	782 030 567,10	47 596 284,29	-11 893 123,70	235 480 028,86
2	-	-	-	-	-
3	166 504 084,44	14 508 722,00	-8 788 499,00	66 962 859,00	30 204 242,00
4	427 808 376,96	1 813 182 917,50	580 486 546,78	-1 874 658 087,20	1 360 351 997,90
5	8 216 899,37	2 920 424,33	59 297 842,55	118 115 412,41	111 391 163,64
6	-416 571,00	299 093 156,00	52 194 622,00	1 124 476 683,00	-1 132 052 112,00
7	-3 112 553 553,34	449 951 419,00	945 288 176,00	1 210 162 556,19	3 320 358 321,84
8	-	412 928 163,00	220 872 771,00	61 433 603,41	17 361 986,90
9	-	-	-	-	-
10	-	-	-	-	-
11	-	-	-	-	-
12	-	-	-	-	-
13	20 100 123,50	35 252 663,32	-28 712 255,39	5 960 033,97	-14 696 276,00
14	-	147 300,00	751 360,00	717 700,00	538 300,00
15	31 777 492 007,96	43 922 929 099,00	47 747 116 985,45	6 570 929 740,16	1 792 079 129,71
16	-	-	-	-11 119 721,87	65 340 314,42
17	-	-	-	-	-
18	-	-	-	329 641 303,00	-1 153 656 598,00
19	-	-	-	79 146 817,00	27 619 197,00
20	-65 906 000,52	164 067 716,41	96 280 331,62	1 514 408 100,53	-1 007 772 609,95
21	-	-53 732 872,47	31 769 612,14	-27 190 204,86	867 066,47
22	583 694 822,00	-715 814 799,00	689 587 693,00	284 652 966,00	-572 368 580,00
23	7 456 209,40	-9 338 450,40	-77 439,60	284 868,63	17 036 346,55
24	146 750 687,15	-48 072 936,17	-9 138 143,55	-39 383 999,95	-1 053 884,90
25	177 178 071,80	-446 201 049,96	-396 071 454,45	-560 702 760,65	-755 749 514,08
26	-1 916 066,80	1 591 334,07	433 524,53	7 561 176,60	317 810,51
27	-	-	-	-	-
28	-	-	-	-	-
29	16 129 086,40	-	57 201 591,20	9 106 747,69	-
30	-	-	-	-	-

Annexes

Annexe n°15 : Les dotations aux amortissements et aux provisions des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	2 144 929 104,62	1 431 299 339,58	1 130 374 262,15	1 328 939 749,35	1 159 694 221,71
2	288 246 774,95	678 204 838,77	779 743 092,26	804 054 463,42	827 841 723,60
3	360 894 729,07	337 623 594,00	471 393 651,00	516 406 162,00	603 224 179,00
4	1 035 186 553,26	386 066 060,29	1 252 186 086,71	38 768 087,68	1 355 558 268,67
5	3 035 927 673,01	3 756 846 389,88	3 222 099 808,11	2 641 115 395,47	2 906 576 594,32
6	776 557,00	414 240 501,00	483 850 244,00	261 125 102,00	366 616 326,00
7	5 460 117 981,97	6 136 579 417,00	6 148 487 294,00	7 898 524 686,14	5 769 660 798,63
8	912 742 617,00	1 169 162 243,00	1 115 299 403,00	781 105 921,00	1 131 556 207,39
9	165 041 080,13	122 607 866,96	112 192 768,63	379 089 803,46	433 092 315,54
10	53 794 140,33	69 007 331,49	65 241 046,70	93 470 905,25	75 821 830,31
11	9 027 032,58	5 317 120,42	4 403 663,95	7 058 803,66	12 163 545,61
12	93 816 935,08	126 200 639,54	107 298 009,00	101 710 597,86	132 430 335,82
13	109 601 547,23	72 805 894,06	50 167 267,23	110 134 206,01	109 836 842,49
14	28 849 660,42	30 173 774,42	29 215 880,94	25 945 443,79	23 252 542,30
15	-	-	-	683 032 976,43	1 375 971 751,86
16	24 403 327,09	25 065 754,63	26 799 802,26	29 471 267,05	30 722 575,53
17	2 066 416 813,80	4 035 725 811,86	5 388 982 509,64	104 647 492,99	1 955 979 441,80
18	3 178 702 735,98	4 290 237 628,60	3 446 931 913,69	5 934 361 174,00	2 876 890 915,00
19	505 867 017,00	877 923 724,00	845 176 773,17	935 518 951,00	1 431 431 507,82
20	566 141 256,82	713 708 303,27	934 888 364,64	1 298 031 144,22	614 922 808,69
21	23 081 380,32	47 885 810,86	197 991 881,98	192 523 302,32	49 102 375,08
22	76 250 560,00	56 416 230,00	98 239 218,00	93 718 452,00	188 631 035,00
23	20 253 487,08	19 121 664,29	457 346 451,90	477 120 281,73	377 676 585,12
24	76 412 669,80	69 473 093,68	73 888 317,38	75 894 947,91	70 263 130,67
25	33 150 132,24	125 391 219,12	160 011 223,71	168 400 036,77	189 384 027,22
26	76 522 824,93	58 022 767,81	65 607 070,74	70 494 083,08	71 946 141,25
27	50 629 164,69	17 209 328,57	86 617 211,35	137 149 373,80	129 394 165,16
28	27 769 721,80	6 529 431,00	537 033,00	300 000,00	300 000,00
29	509 667 806,00	563 934 717,75	427 716 650,68	376 233 147,91	425 831 573,81
30	44 806 098,67	48 713 460,11	43 230 121,49	49 588 434,03	88 680 701,06

Annexes

Annexe n°16 : Les valeurs des *accruals* totaux des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	-1 457 329 605,35	-1 798 548 494,98	1 630 435 068,32	-2 259 971 216,48	1 903 596 489,28
2	675 077 646,39	-990 129 919,63	-624 254 228,21	-251 926 766,23	-999 707 836,44
3	-62 481 934,47	-343 866 510,10	-237 381 287,00	-476 623 965,00	-669 468 307,00
4	-1 137 903 568,42	-257 728 922,91	-1 594 072 193,93	13 429 974 816,41	-6 138 537 580,69
5	-1 586 024 956,88	-4 282 722 264,86	-5 302 431 312,21	-851 547 544,24	41 283 562,18
6	-1 108 033 760,00	-105 842 692,00	-508 078 991,00	446 603 861,00	-1 215 789 271,00
7	-2 395 806 769,42	1 072 684 668,28	14 010 093 872,00	-104 348 093 373,67	22 108 312 043,57
8	-6 362 615 045,00	5 993 430 012,00	-2 099 847 899,00	-6 211 624 091,67	7 134 300 841,61
9	-10 863 681,22	-225 709 722,95	34 923 715,64	348 769 677,95	169 139 781,94
10	-159 566 655,18	347 145 424,84	178 077 474,47	-318 441 778,71	593 922 116,86
11	28 918 175,81	144 863 536,89	33 076 008,18	39 010 679,56	20 593 061,68
12	-270 635 317,17	565 133 676,07	-437 551 724,10	-183 317 998,91	751 394 983,35
13	-243 091 011,67	78 364 360,98	548 691 781,81	-111 682 522,23	-4 471 176,81
14	-320 523 143,22	166 687 346,82	130 238 739,93	-147 664 256,16	-32 393 799,73
15	30 495 222 657,79	46 985 530 801,22	53 474 285 462,36	10 720 783 349,38	-4 063 720 415,97
16	-14 812 689,03	-26 590 810,07	-57 218 596,31	-27 794 076,77	316 230 549,21
17	-1 842 358 217,05	-3 625 636 512,22	-4 891 896 204,24	-177 759 054,38	-1 537 490 594,82
18	-9 673 947 364,71	-4 233 800 417,14	280 327 146,77	-11 525 760 617,19	-5 253 087 936,00
19	-449 831 535,00	-374 362 725,32	430 221 708,70	-55 926 160,45	429 996 994,12
20	27 358 917 186,66	46 877 202 060,23	-159 051 207,75	-1 530 734 027,47	-2 447 364 787,58
21	-521 013 980,58	230 267 042,04	-201 833 375,26	-359 029 619,12	433 085 053,74
22	355 019 756,00	-282 931 752,00	-78 270 282,00	-555 191 559,00	-282 740 315,00
23	566 060 793,33	438 801 042,80	-684 134 221,12	-95 477 394,76	-928 008 099,40
24	88 883 908,06	-61 917 174,01	-124 070 647,23	-24 168 409,78	-82 400 164,01
25	88 162 360,86	-440 885 195,94	-566 264 979,64	-196 172 385,89	-365 042 143,63
26	-142 057 556,42	42 982 715,87	-109 360 588,59	-84 877 988,43	-25 070 220,94
27	22 905 418,00	240 998 189,17	229 051 378,42	572 887 952,41	195 670 598,31
28	10 524 738,81	-32 326 771,52	-21 578 530,00	2 867 906,00	-8 771 925,00
29	-280 163 106,82	-345 954 190,51	-742 134 215,23	26 161 208,38	210 594 761,10
30	-132 331 941,84	143 522 807,51	-89 883 963,70	-235 160 658,32	68 407 389,91

Annexes

Annexe n°17 : Les valeurs des chiffres d'affaires des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	13 895 054 472,57	11 461 847 581,90	9 789 025 905,91	9 984 043 757,71	9 609 290 222,17
2	164 954 480,24	2 168 744 768,49	3 073 721 262,69	2 870 799 525,31	2 661 576 668,54
3	5 669 817 158,37	6 032 294 441,00	7 053 727 818,00	7 490 167 433,00	7 983 651 413,00
4	3 277 216 562,25	8 327 435 965,35	5 712 427 049,26	7 041 831 486,94	10 993 922 504,77
5	21 024 840 577,77	21 148 883 669,82	24 556 636 116,41	26 757 450 537,55	30 006 006 120,36
6	8 961 601,00	9 164 169 387,00	9 316 459 657,00	7 226 650 039,00	10 381 296 175,00
7	159 420 002 328,08	170 169 204 046,00	160 501 126 803,00	161 512 270 550,85	174 273 413 273,42
8	82 411 218 825,00	89 599 802 925,00	57 150 676 538,00	57 470 615 886,51	25 786 504 656,18
9	10 693 628 205,93	12 494 462 377,68	14 125 548 363,69	14 789 753 306,46	13 341 187 140,89
10	9 357 977 737,69	9 643 168 501,35	11 096 103 059,24	11 839 155 068,30	12 776 831 912,72
11	-	100 000 000,00	100 000 000,00	100 000 000,00	85 000 000,00
12	3 020 089 733,51	4 327 639 639,99	3 990 552 670,24	3 441 562 592,43	3 038 376 185,92
13	2 533 011 728,23	35 252 663,32	-28 712 255,39	3 238 592 823,80	3 111 898 327,51
14	788 916 928,57	457 379 463,89	243 103 225,73	527 564 741,96	642 089 958,16
15	31 777 492 007,96	43 922 929 099,00	47 747 116 985,45	73 376 651 325,86	88 900 080 130,39
16	391 646 044,17	750 238 984,37	1 127 369 105,41	948 256 802,10	1 117 338 510,73
17	173 737 020,74	295 468 566,28	314 960 343,42	317 684 450,31	301 257 700,38
18	31 840 069 973,05	24 185 311 701,74	15 279 077 513,10	17 537 212 617,00	2 238 417 523,00
19	1 386 750 508,00	1 683 651 732,28	1 252 941 171,01	1 766 961 000,00	2 474 558 512,00
20	195 328 039 761,00	4 013 109 472,42	5 781 961 345,99	8 429 551 746,80	12 555 635 679,69
21	-	7 049 632 608,24	4 990 191 251,12	5 722 107 262,28	4 648 275 502,08
22	5 910 072 871,00	5 914 146 770,00	6 176 338 426,00	6 124 915 189,00	7 175 908 654,00
23	1 096 456 403,55	1 210 664 748,86	1 101 999 494,38	1 185 445 854,17	5 430 973 345,94
24	273 266 834,90	267 632 444,37	171 291 789,23	268 696 601,83	79 401 013,18
25	2 042 871 013,59	2 442 990 892,61	2 826 739 014,39	3 998 962 308,91	4 346 791 033,46
26	2 199 884 706,31	2 312 967 500,60	2 438 063 778,85	2 871 706 284,87	2 628 940 205,16
27	1 939 184 807,48	2 750 984 883,77	3 981 793 113,45	3 939 271 061,38	5 311 395 307,09
28	90 423 650,00	-	-	-	-
29	1 832 599 617,68	1 472 395 285,81	3 037 444 182,57	3 547 690 852,66	3 453 999 152,17
30	240 560 230,64	224 879 658,91	233 838 528,68	341 066 981,70	450 194 247,87

Annexe n°18 : Les immobilisations corporelles brutes des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	27 604 557 785,37	26 614 419 423,18	26 848 021 650,49	26 495 057 858,93	29 300 316 936,60
2	5 206 859 369,31	12 187 786 645,54	11 100 093 080,76	11 743 522 415,83	13 011 514 952,70
3	3 619 748 846,73	4 753 169 011,29	6 439 628 681,00	7 688 147 300,00	8 618 118 458,00
4	1 748 333 041,72	1 957 873 203,60	1 770 496 569,06	2 099 074 133,95	20 050 204 116,83
5	31 271 686 388,33	32 659 887 071,41	34 191 147 854,05	35 491 257 592,71	37 950 911 696,71
6	5 638 375 795,00	5 689 842 776,00	5 814 020 822,00	5 827 008 863,00	5 721 238 164,00
7	60 589 273 081,77	68 607 200 871,00	69 854 467 379,00	78 819 329 229,81	75 322 155 999,91
8	1 375 801 056,00	1 701 437 374,00	1 729 831 877,00	1 335 510 725,00	1 173 368 078,16
9	219 896 852,04	342 176 009,37	455 397 604,76	510 893 924,35	606 552 804,56
10	287 112 355,97	301 541 911,89	355 117 718,94	412 963 706,96	530 732 968,82
11	57 216 851,17	18 252 362,19	198 595 589,26	192 597 400,77	194 007 600,77
12	672 891 816,53	727 106 885,20	797 432 858,28	1 167 315 822,00	1 183 648 088,70
13	1 114 349 787,76	1 436 615 384,80	1 854 590 956,16	1 748 275 276,73	1 718 095 578,89
14	849 815 002,43	1 065 909 118,78	1 072 878 574,92	1 044 794 199,48	1 052 816 402,31
15	9 728 057 927,15	10 750 111 779,67	12 703 349 624,81	14 112 221 793,54	15 651 030 915,91
16	275 643 006,08	301 368 386,01	327 223 452,51	422 219 669,81	437 427 920,89
17	21 700 173 116,15	21 434 788 528,00	21 003 922 389,83	20 490 006 602,86	16 587 432 625,20
18	45 486 189 603,74	45 716 021 051,00	41 050 903 639,98	44 342 631 223,00	79 930 039 701,00
19	395 500 211,00	924 550 639,00	1 036 292 279,70	1 419 228 005,00	789 889 260,00
20	3 813 273 170,26	4 499 611 180,41	5 185 949 190,56	6 760 586 303,31	8 335 223 416,06
21	545 081 826,03	667 539 244,80	678 312 959,67	811 367 463,53	1 099 697 221,49
22	88 562 545,00	140 108 751,00	142 007 298,00	172 336 965,00	217 472 918,00
23	2 247 255 318,73	2 249 676 933,51	2 292 605 737,17	2 652 203 364,68	11 915 265 361,72
24	372 267 141,58	419 947 836,79	425 883 086,38	532 992 086,38	555 664 191,67
25	2 173 349 676,83	2 336 721 184,34	2 495 366 093,49	2 579 879 871,86	2 760 347 286,18
26	3 541 491 677,87	2 385 299 547,80	2 498 689 420,62	1 033 294 106,14	2 592 803 123,47
27	85 729 634,85	92 111 541,71	88 901 662,02	114 296 775,25	141 555 097,54
28	620 657 544,37	620 657 545,00	620657545	620 657 545,00	620 657 545,00
29	3 920 790 787,42	4 331 912 244,18	4 551 343 168,23	5 565 051 583,71	6 041 002 208,09
30	692 929 755,00	857 615 866,00	844 848 345,54	832 080 825,07	824 019 892,30

Annexe n°19 : L'équation de la régression de l'année 2012.

n°	TACi2012/Ai2011	1/ Ai2011	[(ΔREVi2012-ΔRECi2012)/Ai2011]	PPEi2012/ Ai2011
1	-0,05343	1,00000	-0,01635	0,39802
2	0,06212	0,50000	-0,01946	0,89922
3	-0,01539	0,33333	0,22552	0,58739
4	-0,06284	0,25000	-0,22939	0,06985
5	-0,05662	0,20000	-0,10793	0,44023
6	-0,11875	0,16667	-0,02265	0,12503
7	-0,00912	0,14286	0,09278	0,14480
8	-0,36111	0,12500	2,28977	0,05481
9	-0,00256	0,11111	0,34298	0,02425
10	-0,03913	0,10000	0,14472	0,04516
11	0,01237	0,09091	0,00033	0,01028
12	-0,10332	0,08333	0,32313	0,18242
13	-0,17295	0,07692	-0,06360	0,41235
14	-0,21020	0,07143	0,06016	0,22915
15	1,93497	0,06667	1,96431	0,52909
16	-0,03034	0,06250	-0,29767	0,43648
17	-0,06623	0,05882	0,00206	0,72389
18	-0,23382	0,05556	0,12124	0,34655
19	-0,39812	0,05263	0,39266	0,23681
20	0,05901	0,05000	0,01487	0,48602
21	-0,60937	0,04762	-0,19207	0,89160
22	0,10745	0,04545	0,17238	1,78875
23	0,24292	0,04348	-0,19836	0,36598
24	0,15812	0,04167	-0,29841	0,48271
25	0,03611	0,04000	0,03913	0,47101
26	-0,06535	0,03846	0,11436	0,55867
27	0,03480	0,03704	0,82691	0,10356
28	0,00508	0,03571	-0,04897	0,00315
29	-0,09333	0,03448	0,18367	0,67036
30	-0,15627	0,03333	-0,24840	0,44119

Annexe n°20 : L'équation de la régression de l'année 2013.

n°	TACi2013/Ai2012	1/ Ai2012	[(ΔREVi2013-ΔRECi2013)/Ai2012]	PPEi2013/ Ai2012
1	-0,05991	0,0000000000033	-0,05227	0,29707
2	-0,08906	0,0000000000090	0,18484	0,84800
3	-0,07484	0,0000000000218	0,05507	0,68119
4	-0,01220	0,0000000000047	0,16107	0,06857
5	-0,13542	0,0000000000032	0,11017	0,35944
6	-0,01268	0,0000000000120	1,19127	0,20370
7	0,00462	0,0000000000004	0,05443	0,50638
8	0,18892	0,0000000000032	0,20182	0,03645
9	-0,04333	0,0000000000192	0,26252	0,03515
10	0,07627	0,0000000000220	-0,00605	0,04767
11	0,06151	0,0000000000425	0,00764	0,00817
12	0,18813	0,0000000000333	0,29634	0,15998
13	0,05788	0,0000000000739	-1,86450	0,50257
14	0,12065	0,0000000000724	-0,23399	0,40614
15	2,58018	0,0000000000055	0,63676	0,50209
16	-0,04214	0,0000000001585	0,20225	0,42824
17	-0,12543	0,0000000000035	-0,00737	0,69563
18	-0,09856	0,0000000000023	-0,17656	0,26877
19	-0,25849	0,0000000000690	0,17201	0,55548
20	0,09772	0,0000000000002	-0,28114	0,00549
21	0,10661	0,0000000000463	3,06009	0,24723
22	-0,06793	0,0000000000240	-0,03070	1,41993
23	0,18332	0,0000000000418	0,04987	0,34934
24	-0,07243	0,0000000001170	0,17062	0,32781
25	-0,16385	0,0000000000372	0,08787	0,45405
26	0,03357	0,0000000000781	0,11244	0,89149
27	0,22999	0,0000000000954	0,45880	0,07422
28	-0,01524	0,0000000000471	-0,05031	0,00014
29	-0,10529	0,0000000000304	-0,15423	0,57222
30	0,16436	0,0000000001145	-0,11976	0,41522

Annexe n°21 : L'équation de la régression de l'année 2014.

n°	TACi2014/Ai2013	1/ Ai2013	[(ΔREVi2014-ΔRECi2014)/Aij2013]	PPEi2014/ Ai2013
1	0,05417	0,0000000000332	-0,04288	0,34787
2	-0,05233	0,0000000000838	0,06663	0,69867
3	-0,04330	0,0000000001824	0,11910	0,81825
4	-0,05698	0,0000000000357	0,02931	0,05131
5	-0,18120	0,0000000000342	0,11131	0,36724
6	-0,06194	0,0000000001219	-0,13497	0,19223
7	0,06576	0,0000000000047	-0,07217	0,51101
8	-0,08635	0,0000000000411	-1,31271	0,04420
9	0,00510	0,0000000001459	0,14169	0,03456
10	0,03467	0,0000000001947	0,08041	0,04436
11	0,01410	0,0000000004262	-0,02421	0,06420
12	-0,11670	0,0000000002667	0,06339	0,11943
13	0,27855	0,0000000005077	-0,02934	0,33880
14	0,07195	0,0000000005524	-0,12242	0,30598
15	2,44310	0,0000000000457	0,07979	0,42378
16	-0,05643	0,0000000009862	0,28964	0,27301
17	-0,18833	0,0000000000385	-0,01188	0,75871
18	0,00783	0,0000000000279	-0,25646	0,28032
19	0,18789	0,0000000004367	-0,27455	0,39143
20	-0,02498	0,0000000001570	0,14927	0,52307
21	-0,07357	0,0000000003645	-0,67090	0,30264
22	-0,01791	0,0000000002288	0,08348	1,41296
23	-0,35711	0,0000000005220	-0,05063	0,48888
24	-0,19098	0,0000000015392	-0,15108	0,38800
25	-0,19143	0,0000000003381	0,10151	0,43206
26	-0,04722	0,0000000004318	0,06118	0,50722
27	0,10790	0,0000000004711	0,52326	0,03725
28	-0,01017	0,0000000004713	0,00478	0,00002
29	-0,23736	0,0000000003198	0,40837	0,54705
30	-0,09140	0,0000000010169	-0,06893	0,30622

Annexe n°22 : L'équation de la régression de l'année 2015.

n°	TACi2015/Ai2014	1/ Ai2014	[(Δ REVi2015- Δ RECi2015)/Ai2014]	PPEi2015/ Ai2014
1	-0,07155	0,000000000032	-0,00566	0,41142
2	-0,02094	0,000000000083	-0,01681	0,68585
3	-0,06611	0,000000000139	0,02662	0,72745
4	0,45869	0,000000000034	-0,07525	0,05261
5	-0,02534	0,000000000030	-0,02498	0,39502
6	0,05229	0,000000000117	-0,07374	0,16390
7	-0,37160	0,000000000004	0,00466	0,18779
8	-0,28118	0,000000000045	0,04063	0,03229
9	0,04083	0,000000000117	0,04298	0,02715
10	-0,04526	0,000000000142	0,13581	0,04145
11	0,01544	0,000000000396	-0,01603	0,05680
12	-0,04434	0,000000000242	-0,15469	0,19426
13	-0,08251	0,000000000739	2,38415	0,54862
14	-0,08345	0,000000000565	0,05592	0,29014
15	0,33380	0,000000000031	0,69563	0,33107
16	-0,02339	0,000000000841	-0,22752	0,29602
17	-0,00665	0,000000000037	0,01776	0,73395
18	-0,28630	0,000000000025	0,11126	0,38169
19	-0,02210	0,000000000395	0,03728	0,91765
20	-0,17248	0,000000000113	0,28864	0,55546
21	-0,14813	0,000000000413	0,26574	0,37134
22	-0,14473	0,000000000261	0,00935	1,59663
23	-0,04616	0,000000000483	0,07435	0,72594
24	-0,03771	0,000000001560	0,14520	0,50579
25	-0,06087	0,000000000310	0,25067	0,44582
26	-0,03511	0,000000000414	0,17603	0,48153
27	0,21705	0,000000000379	-0,04977	0,03234
28	0,00134	0,000000000467	-0,00467	0,00002
29	0,00646	0,000000000247	0,11894	0,61591
30	-0,24571	0,000000001045	-0,09124	0,29271

Annexe n°23 : L'équation de la régression de l'année 2016.

n°	TACi2016/Ai2015	1/ Ai2015	[(ΔREVi2016-ΔRECi2016)/Aij2015]	PPEi2016/ Ai2015
1	0,05451	0,00000000003	-0,00489	0,63900
2	-0,08315	0,00000000008	-0,01306	0,68464
3	-0,08027	0,00000000012	-0,05555	0,68187
4	-0,29265	0,00000000005	-0,17317	0,67596
5	0,00103	0,00000000002	0,02777	0,34315
6	-0,13854	0,00000000011	0,17593	0,13853
7	0,06356	0,00000000000	0,03252	0,13434
8	0,26670	0,00000000004	-1,13165	0,01884
9	0,01858	0,00000000011	-0,22510	0,02890
10	0,07926	0,00000000013	0,01234	0,04389
11	0,00815	0,00000000040	-0,01621	0,05426
12	0,18250	0,00000000024	-0,20637	0,18976
13	-0,00320	0,00000000071	-0,10999	0,49708
14	-0,01658	0,00000000051	0,07390	0,26140
15	-0,09724	0,00000000002	0,29185	0,31122
16	0,22939	0,00000000073	0,07563	0,24490
17	-0,02818	0,00000000002	-0,00356	0,28848
18	-0,13277	0,00000000003	-0,44607	0,98694
19	0,09059	0,00000000021	-0,05624	0,99194
20	-0,18337	0,00000000007	0,24308	0,39443
21	0,16324	0,00000000038	-0,53888	0,32454
22	-0,07420	0,00000000026	-0,00518	1,88329
23	-0,32777	0,00000000035	1,28844	2,00269
24	-0,13462	0,00000000163	-0,19879	0,51071
25	-0,08913	0,00000000024	0,14845	0,35330
26	-0,00977	0,00000000039	-0,08885	0,46395
27	0,06295	0,00000000032	0,34793	0,02719
28	-0,00412	0,00000000047	0,00000	0,00002
29	0,03813	0,00000000018	-0,06463	0,46103
30	0,05792	0,00000000085	-0,06687	0,21806

Annexe n°24 : Les coefficients de corrélation.

2012

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	,444 ^a	,197	,104	,381667482802 813	,197	2,126	3	26	,121

2013

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	,183 ^a	,033	-,078	,503731344243 714	,033	,299	3	26	,826

2014

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	,230 ^a	,053	-,057	,484343074882 250	,053	,482	3	26	,698

2015

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	,236 ^a	,056	-,053	,170025446698 381	,056	,512	3	26	,678

2016

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	,672 ^a	,452	,389	,105563394084 123	,452	7,148	3	26	,001

Annexes

Annexe n°25 : Les coefficients estimés du modèle de la régression.

2012

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
(Constante)	-,097	,145		-,667	,511
1/ Ai2011	-41995298,031	132692645,634	-,057	-,316	,754
1 [(ΔREVi2012- ΔRECi2012)/Ai2011]	,306	,130	,439	2,360	,026
PPEi2012/ Ai2011	,094	,169	,101	,557	,582

2013

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
(Constante)	,147	,177		,832	,413
1/ Ai2012	-113352811,430	229792899,359	-,096	-,493	,626
1 [(ΔREVi2013- ΔRECi2013)/Ai2012]	,090	,134	,133	,673	,507
PPEi2013/ Ai2012	-,041	,204	-,040	-,201	,842

2014

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
(Constante)	,210	,181		1,161	,256
1/ Ai2013	-256508246,220	260565129,406	-,189	-,984	,334
1 [(ΔREVi2014- ΔRECi2014)/Aij2013]	,147	,286	,100	,513	,612
PPEi2014/ Ai2013	-,134	,213	-,122	-,628	,535

Annexes

2015

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
(Constante)	,020	,059		,342	,735
1/ Ai2014	-37172180,071	91395566,895	-,079	-,407	,688
1 [(ΔREVi2015-ΔRECi2015)/Ai2014]	,033	,074	,092	,453	,654
PPEi2015/ Ai2014	-,089	,079	-,228	-1,124	,271

2016

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
(Constante)	,029	,032		,908	,372
1/ Ai2015	26746442,906	57466418,811	,068	,465	,646
1 [(ΔREVi2016-ΔRECi2016)/Aij2015]	-,119	,062	-,325	-1,916	,066
PPEi2016/ Ai2015	-,074	,028	-,443	-2,605	,015

Annexes

**Annexe n°26 : Les *accruals* non discrétionnaires des entreprises de l'échantillon
en dinar Algérien.**

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	-229 620 217,30	3 067 335 498,05	2 277 040 943,35	-1 769 380 878,27	-1 108 414 516,33
2	-671 442 336,45	1 206 234 919,43	877 956 195,69	-848 457 316,50	-568 761 906,42
3	184 625 101,96	389 977 237,10	127 909 795,02	-570 891 370,24	-314 000 799,98
4	-2 905 117 634,02	3 218 254 702,47	5 501 756 354,42	288 880 366,76	-416 433 901,15
5	-744 945 514,71	3 510 218 872,12	1 786 019 538,46	-2 551 405 558,45	-1 747 594 398,91
6	-481 765 209,64	1 774 726 685,16	524 335 569,92	-405 746 960,48	-325 859 440,67
7	-12 368 680 706,59	32 318 108 657,30	32 861 260 956,31	-1 392 806 821,19	3 194 569 697,40
8	10 723 800 645,89	5 056 548 639,25	-74 155 366,48	315 416 420,90	4 318 038 993,77
9	12 414 024,54	761 470 820,56	1 264 244 144,11	100 334 853,37	489 635 976,72
10	-230 001 369,44	540 913 910,53	835 305 863,07	98 311 084,08	193 779 825,67
11	-263 068 311,76	233 722 103,46	201 281 797,05	-5 115 492,69	90 506 326,24
12	26 175 151,96	378 521 849,72	458 937 817,54	-79 480 135,71	159 673 066,57
13	-100 936 996,71	-200 423 489,73	-99 862 462,96	-59 203 920,08	-41 524 387,54
14	-81 950 842,32	16 939 592,03	-52 705 338,71	-91 504 534,67	-11 680 651,65
15	8 816 750 412,83	3 166 378 210,42	2 894 432 927,46	86 457 856,31	-1 370 913 571,25
16	-107 918 925,88	-21 465 390,51	-44 234 782,46	-59 902 638,23	21 947 930,74
17	-682 884 604,41	3 237 936 235,37	2 338 494 695,16	-1 310 833 752,62	404 797 541,56
18	1 755 379 197,77	3 644 276 111,77	407 471 701,77	-3 030 708 387,97	-2 640 425 266,06
19	21 343 028,47	84 054 381,50	-6 935 743,18	-109 766 643,35	137 719 088,25
20	-42 548 887 128,51	58 084 271 779,65	525 504 959,30	-376 832 391,32	-589 072 145,50
21	-123 944 349,83	771 607 825,19	-41 839 966,96	-39 655 046,05	192 442 559,00
22	-179 876 152,86	481 664 775,48	696 055 447,23	25 395 950,19	123 501 266,23
23	-198 225 548,41	157 020 833,28	-175 667 284,26	-226 771 006,55	-1 206 982 238,83
24	-112 856 438,43	8 212 559,92	-191 574 307,96	-68 718 382,75	17 858 963,42
25	-45 301 766,15	207 662 560,63	74 445 346,63	-175 666 869,44	-131 098 825,19
26	156 110 852,69	-9 962 050,77	-84 129 592,85	-66 738 550,37	-63 567 234,38
27	68 763 977,72	80 172 193,99	340 675 895,61	1 107 520,57	-22 280 988,32
28	-215 491 616,23	163 473 578,74	107 359 206,78	-49 953 381,72	42 572 326,71
29	204 090 152,90	146 448 372,89	-22 117 917,59	-435 574 139,53	-217 648 311,50
30	-123 369 299,65	-29 564 763,27	-173 165 881,27	-94 967 800,20	9 421 123,55

Annexe n°27 : Les *accruals* discrétionnaires des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	-1 227 709 388,00	-4 865 883 993,03	-646 605 875,03	-490 590 338,21	3 012 011 005,61
2	1 346 519 983,00	-2 196 364 839,06	-1 502 210 423,90	596 530 550,27	-430 945 930,02
3	-247 107 036,40	-733 843 747,20	-365 291 082,02	94 267 405,24	-355 467 507,02
4	1 767 214 066,00	-3 475 983 625,38	-7 095 828 548,35	13 141 094 449,65	-5 722 103 679,54
5	-841 079 442,20	-7 792 941 136,98	-7 088 450 850,67	1 699 858 014,21	1 788 877 961,09
6	-626 268 550,40	-1 880 569 377,16	-1 032 414 560,92	852 350 821,48	-889 929 830,34
7	9 972 873 937,00	-31 245 423 989,02	-18 851 167 084,31	-102 955 286 552,48	18 913 742 346,17
8	-17 086 415 691,00	936 881 372,76	-2 025 692 532,52	-6 527 040 512,57	2 816 261 847,84
9	-23 277 705,76	-987 180 543,51	-1 229 320 428,47	248 434 824,58	-320 496 194,78
10	70 434 714,26	-193 768 485,69	-657 228 388,60	-416 752 862,79	400 142 291,19
11	291 986 487,60	-88 858 566,57	-168 205 788,87	44 126 172,25	-69 913 264,56
12	-296 810 469,10	186 611 826,35	-896 489 541,64	-103 837 863,20	591 721 916,78
13	-142 154 015,00	278 787 850,71	648 554 244,77	-52 478 602,15	37 053 210,73
14	-238 572 300,90	149 747 754,79	182 944 078,64	-56 159 721,49	-20 713 148,08
15	21 678 472 245,00	43 819 152 590,80	50 579 852 534,90	10 634 325 493,07	-2 692 806 844,72
16	93 106 236,85	-5 125 419,56	-12 983 813,85	32 108 561,46	294 282 618,47
17	-1 159 473 613,00	-6 863 572 747,59	-7 230 390 899,40	1 133 074 698,24	-1 942 288 136,38
18	-11 429 326 562,00	-7 878 076 528,91	-127 144 555,00	-8 495 052 229,22	-2 612 662 669,94
19	-471 174 563,50	-458 417 106,82	437 157 451,88	53 840 482,90	292 277 905,87
20	69 907 804 315,00	-11 207 069 719,42	-684 556 167,05	-1 153 901 636,15	-1 858 292 642,08
21	-397 069 630,70	-541 340 783,15	-159 993 408,30	-319 374 573,07	240 642 494,74
22	534 895 908,90	-764 596 527,48	-774 325 729,23	-580 587 509,19	-406 241 581,23
23	764 286 341,70	281 780 209,52	-508 466 936,86	131 293 611,79	278 974 139,43
24	201 740 346,50	-70 129 733,93	67 503 660,73	44 549 972,97	-100 259 127,43
25	133 464 127,00	-648 547 756,57	-640 710 326,27	-20 505 516,45	-233 943 318,44
26	-298 168 409,10	52 944 766,64	-25 230 995,74	-18 139 438,06	38 497 013,44
27	-45 858 559,72	160 825 995,18	-111 624 517,19	571 780 431,84	217 951 586,63
28	226 016 355,00	-195 800 350,26	-128 937 736,78	52 821 287,72	-51 344 251,71
29	-484 253 259,70	-492 402 563,40	-720 016 297,64	461 735 347,91	428 243 072,60
30	-8 962 642,19	173 087 570,78	83 281 917,57	-140 192 858,12	58 986 266,36

Annexe n°28 : La valeur absolue des *accruals* discrétionnaires des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.

n°	2012	2013	2014	2015	2016
1	1 227 709 388,05	4 865 883 993,03	646 605 875,03	490 590 338,21	3 012 011 005,61
2	1 346 519 982,84	2 196 364 839,06	1 502 210 423,90	596 530 550,27	430 945 930,02
3	247 107 036,43	733 843 747,20	365 291 082,02	94 267 405,24	355 467 507,02
4	1 767 214 065,60	3 475 983 625,38	7 095 828 548,35	13 141 094 449,65	5 722 103 679,54
5	841 079 442,17	7 792 941 136,98	7 088 450 850,67	1 699 858 014,21	1 788 877 961,09
6	626 268 550,36	1 880 569 377,16	1 032 414 560,92	852 350 821,48	889 929 830,34
7	9 972 873 937,17	31 245 423 989,02	18 851 167 084,31	102 955 286 552,48	18 913 742 346,17
8	17 086 415 690,89	936 881 372,76	2 025 692 532,52	6 527 040 512,57	2 816 261 847,84
9	23 277 705,76	987 180 543,51	1 229 320 428,47	248 434 824,58	320 496 194,78
10	70 434 714,26	193 768 485,69	657 228 388,60	416 752 862,79	400 142 291,19
11	291 986 487,57	88 858 566,57	168 205 788,87	44 126 172,25	69 913 264,56
12	296 810 469,13	186 611 826,35	896 489 541,64	103 837 863,20	591 721 916,78
13	142 154 014,96	278 787 850,71	648 554 244,77	52 478 602,15	37 053 210,73
14	238 572 300,90	149 747 754,79	182 944 078,64	56 159 721,49	20 713 148,08
15	21 678 472 244,96	43 819 152 590,80	50 579 852 534,90	10 634 325 493,07	2 692 806 844,72
16	93 106 236,85	5 125 419,56	12 983 813,85	32 108 561,46	294 282 618,47
17	1 159 473 612,64	6 863 572 747,59	7 230 390 899,40	1 133 074 698,24	1 942 288 136,38
18	11 429 326 562,48	7 878 076 528,91	127 144 555,00	8 495 052 229,22	2 612 662 669,94
19	471 174 563,47	458 417 106,82	437 157 451,88	53 840 482,90	292 277 905,87
20	69 907 804 315,17	11 207 069 719,42	684 556 167,05	1 153 901 636,15	1 858 292 642,08
21	397 069 630,75	541 340 783,15	159 993 408,30	319 374 573,07	240 642 494,74
22	534 895 908,86	764 596 527,48	774 325 729,23	580 587 509,19	406 241 581,23
23	764 286 341,74	281 780 209,52	508 466 936,86	131 293 611,79	278 974 139,43
24	201 740 346,49	70 129 733,93	67 503 660,73	44 549 972,97	100 259 127,43
25	133 464 127,01	648 547 756,57	640 710 326,27	20 505 516,45	233 943 318,44
26	298 168 409,11	52 944 766,64	25 230 995,74	18 139 438,06	38 497 013,44
27	45 858 559,72	160 825 995,18	111 624 517,19	571 780 431,84	217 951 586,63
28	226 016 355,04	195 800 350,26	128 937 736,78	52 821 287,72	51 344 251,71
29	484 253 259,72	492 402 563,40	720 016 297,64	461 735 347,91	428 243 072,60
30	8 962 642,19	173 087 570,78	83 281 917,57	140 192 858,12	58 986 266,36

Annexes

Annexe n°29 : La détection de la gestion du résultat.

n°	entreprises	année	AT	AND	AD	ABS des AD	Moyenne des AD	GR
1	EPE/SPA GROUPE INDUSTRIEL SAIDAL	2012	-1 457 329 605,35	-229 620 217,30	-1 227 709 388,05	1 227 709 388,05	2 048 560 119,99	0
		2013	-1 798 548 494,98	3 067 335 498,05	-4 865 883 993,03	4 865 883 993,03		1
		2014	1 630 435 068,32	2 277 040 943,35	-646 605 875,03	646 605 875,03		0
		2015	-2 259 971 216,48	-1 769 380 878,27	-490 590 338,21	490 590 338,21		0
		2016	1 903 596 489,28	-1 108 414 516,33	3 012 011 005,61	3 012 011 005,61		1
2	AURASSI	2012	675 077 646,39	-671 442 336,45	1 346 519 982,84	1 346 519 982,84	1 214 514 345,22	1
		2013	-990 129 919,63	1 206 234 919,43	-2 196 364 839,06	2 196 364 839,06		1
		2014	-624 254 228,21	877 956 195,69	-1 502 210 423,90	1 502 210 423,90		1
		2015	-251 926 766,23	-848 457 316,50	596 530 550,27	596 530 550,27		0
		2016	-999 707 836,44	-568 761 906,42	-430 945 930,02	430 945 930,02		0
3	NCA ROUIBA	2012	-62 481 934,47	184 625 101,96	-247 107 036,43	247 107 036,43	359 195 355,58	0
		2013	-343 866 510,10	389 977 237,10	-733 843 747,20	733 843 747,20		1
		2014	-237 381 287,00	127 909 795,02	-365 291 082,02	365 291 082,02		1
		2015	-476 623 965,00	-570 891 370,24	94 267 405,24	94 267 405,24		0
		2016	-669 468 307,00	-314 000 799,98	-355 467 507,02	355 467 507,02		0
4	BATIMETAL SPA	2012	-1 137 903 568,42	-2 905 117 634,02	1 767 214 065,60	1 767 214 065,60	6 240 444 873,70	0
		2013	-257 728 922,91	3 218 254 702,47	-3 475 983 625,38	3 475 983 625,38		0
		2014	-1 594 072 193,93	5 501 756 354,42	-7 095 828 548,35	7 095 828 548,35		1
		2015	13 429 974 816,41	288 880 366,76	13 141 094 449,65	13 141 094 449,65		1
		2016	-6 138 537 580,69	-416 433 901,15	-5 722 103 679,54	5 722 103 679,54		0
5	SPA ENTREPRISE NATIONALE DE GRANDS TRAVAUX PETROLIERS	2012	-1 586 024 956,88	-744 945 514,71	-841 079 442,17	841 079 442,17	3 842 241 481,02	0
		2013	-4 282 722 264,86	3 510 218 872,12	-7 792 941 136,98	7 792 941 136,98		1
		2014	-5 302 431 312,21	1 786 019 538,46	-7 088 450 850,67	7 088 450 850,67		1
		2015	-851 547 544,24	-2 551 405 558,45	1 699 858 014,21	1 699 858 014,21		0
		2016	41 283 562,18	-1 747 594 398,91	1 788 877 961,09	1 788 877 961,09		0
6	SPA: ENTREPRISE DES INDUSTRIES DES CABLES DE BISKRA.	2012	-1 108 033 760,00	-481 765 209,64	-626 268 550,36	626 268 550,36	1 056 306 628,05	0
		2013	-105 842 692,00	1 774 726 685,16	-1 880 569 377,16	1 880 569 377,16		1
		2014	-508 078 991,00	524 335 569,92	-1 032 414 560,92	1 032 414 560,92		0
		2015	446 603 861,00	-405 746 960,48	852 350 821,48	852 350 821,48		0
		2016	-1 215 789 271,00	-325 859 440,67	-889 929 830,34	889 929 830,34		0
7	CEVITAL	2012	-2 395 806 769,42	-12 368 680 706,59	9 972 873 937,17	9 972 873 937,17	36 387 698 781,83	0
		2013	1 072 684 668,28	32 318 108 657,30	-31 245 423 989,02	31 245 423 989,02		0
		2014	14 010 093 872,00	32 861 260 956,31	-18 851 167 084,31	18 851 167 084,31		0
		2015	-104 348 093 373,67	-1 392 806 821,19	-102 955 286 552,48	102 955 286 552,48		1
		2016	22 108 312 043,57	3 194 569 697,40	18 913 742 346,17	18 913 742 346,17		0
8	SPA PEUGEOT ALGERIE	2012	-6 362 615 045,00	10 723 800 645,89	-17 086 415 690,89	17 086 415 690,89	5 878 458 391,31	1
		2013	5 993 430 012,00	5 056 548 639,25	936 881 372,76	936 881 372,76		0
		2014	-2 099 847 899,00	-74 155 366,48	-2 025 692 532,52	2 025 692 532,52		0
		2015	-6 211 624 091,67	315 416 420,90	-6 527 040 512,57	6 527 040 512,57		1

Annexes

		2016	7 134 300 841,61	4 318 038 993,77	2 816 261 847,84	2 816 261 847,84		0
9	SPA SOMEPHARM	2012	-10 863 681,22	12 414 024,54	-23 277 705,76	23 277 705,76	561 741 939,42	0
		2013	-225 709 722,95	761 470 820,56	-987 180 543,51	987 180 543,51		1
		2014	34 923 715,64	1 264 244 144,11	-1 229 320 428,47	1 229 320 428,47		1
		2015	348 769 677,95	100 334 853,37	248 434 824,58	248 434 824,58		0
		2016	169 139 781,94	489 635 976,72	-320 496 194,78	320 496 194,78		0
10	SPA ABC MED	2012	-159 566 655,18	-230 001 369,44	70 434 714,26	70 434 714,26	347 665 348,51	0
		2013	347 145 424,84	540 913 910,53	-193 768 485,69	193 768 485,69		0
		2014	178 077 474,47	835 305 863,07	-657 228 388,60	657 228 388,60		1
		2015	-318 441 778,71	98 311 084,08	-416 752 862,79	416 752 862,79		1
		2016	593 922 116,86	193 779 825,67	400 142 291,19	400 142 291,19		1
11	SPA GROUPE HYDRO CANAL	2012	28 918 175,81	-263 068 311,76	291 986 487,57	291 986 487,57	132 618 055,97	1
		2013	144 863 536,89	233 722 103,46	-88 858 566,57	88 858 566,57		0
		2014	33 076 008,18	201 281 797,05	-168 205 788,87	168 205 788,87		1
		2015	39 010 679,56	-5 115 492,69	44 126 172,25	44 126 172,25		0
		2016	20 593 061,68	90 506 326,24	-69 913 264,56	69 913 264,56		0
12	SPA ETS SIAD AUTOMOBILES	2012	-270 635 317,17	26 175 151,96	-296 810 469,13	296 810 469,13	415 094 323,42	0
		2013	565 133 676,07	378 521 849,72	186 611 826,35	186 611 826,35		0
		2014	-437 551 724,10	458 937 817,54	-896 489 541,64	896 489 541,64		1
		2015	-183 317 998,91	-79 480 135,71	-103 837 863,20	103 837 863,20		0
		2016	751 394 983,35	159 673 066,57	591 721 916,78	591 721 916,78		1
13	LAITERIE DE DRAA BEN KHEDDA SPA	2012	-243 091 011,67	-100 936 996,71	-142 154 014,96	142 154 014,96	231 805 584,66	0
		2013	78 364 360,98	-200 423 489,73	278 787 850,71	278 787 850,71		1
		2014	548 691 781,81	-99 862 462,96	648 554 244,77	648 554 244,77		1
		2015	-111 682 522,23	-59 203 920,08	-52 478 602,15	52 478 602,15		0
		2016	-4 471 176,81	-41 524 387,54	37 053 210,73	37 053 210,73		0
14	SPA ORVO	2012	-320 523 143,22	-81 950 842,32	-238 572 300,90	238 572 300,90	129 627 400,78	1
		2013	166 687 346,82	16 939 592,03	149 747 754,79	149 747 754,79		1
		2014	130 238 739,93	-52 705 338,71	182 944 078,64	182 944 078,64		1
		2015	-147 664 256,16	-91 504 534,67	-56 159 721,49	56 159 721,49		0
		2016	-32 393 799,73	-11 680 651,65	-20 713 148,08	20 713 148,08		0
15	SPA CONDOR ELECTRONICS	2012	30 495 222 657,79	8 816 750 412,83	21 678 472 244,96	21 678 472 244,96	25 880 921 941,69	0
		2013	46 985 530 801,22	3 166 378 210,42	43 819 152 590,80	43 819 152 590,80		1
		2014	53 474 285 462,36	2 894 432 927,46	50 579 852 534,90	50 579 852 534,90		1
		2015	10 720 783 349,38	86 457 856,31	10 634 325 493,07	10 634 325 493,07		0
		2016	-4 063 720 415,97	-1 370 913 571,25	-2 692 806 844,72	2 692 806 844,72		0
16	SPA GROUPE SFMAI	2012	-14 812 689,03	-107 918 925,88	93 106 236,85	93 106 236,85	87 521 330,04	1
		2013	-26 590 810,07	-21 465 390,51	-5 125 419,56	5 125 419,56		0
		2014	-57 218 596,31	-44 234 782,46	-12 983 813,85	12 983 813,85		0
		2015	-27 794 076,77	-59 902 638,23	32 108 561,46	32 108 561,46		0
		2016	316 230 549,21	21 947 930,74	294 282 618,47	294 282 618,47		1

Annexes

17	GROUPE INDUSTRIEL SIDER	2012	-1 842 358 217,05	-682 884 604,41	-1 159 473 612,64	1 159 473 612,64	3 665 760 018,85	0
		2013	-3 625 636 512,22	3 237 936 235,37	-6 863 572 747,59	6 863 572 747,59		1
		2014	-4 891 896 204,24	2 338 494 695,16	-7 230 390 899,40	7 230 390 899,40		1
		2015	-177 759 054,38	-1 310 833 752,62	1 133 074 698,24	1 133 074 698,24		0
		2016	-1 537 490 594,82	404 797 541,56	-1 942 288 136,38	1 942 288 136,38		0
18	SPA SIDER EL HADJAR	2012	-9 673 947 364,71	1 755 379 197,77	-11 429 326 562,48	11 429 326 562,48	6 108 452 509,11	1
		2013	-4 233 800 417,14	3 644 276 111,77	-7 878 076 528,91	7 878 076 528,91		1
		2014	280 327 146,77	407 471 701,77	-127 144 555,00	127 144 555,00		0
		2015	-11 525 760 617,19	-3 030 708 387,97	-8 495 052 229,22	8 495 052 229,22		1
		2016	-5 253 087 936,00	-2 640 425 266,06	-2 612 662 669,94	2 612 662 669,94		0
19	SPA LES LABORATOIRES INPHA-MEDIS	2012	-449 831 535,00	21 343 028,47	-471 174 563,47	471 174 563,47	342 573 502,19	1
		2013	-374 362 725,32	84 054 381,50	-458 417 106,82	458 417 106,82		1
		2014	430 221 708,70	-6 935 743,18	437 157 451,88	437 157 451,88		1
		2015	-55 926 160,45	-109 766 643,35	53 840 482,90	53 840 482,90		0
		2016	429 996 994,12	137 719 088,25	292 277 905,87	292 277 905,87		0
20	SPA N'GAOUS CONSERVES	2012	27 358 917 186,66	-42 548 887 128,51	69 907 804 315,17	69 907 804 315,17	16 962 324 895,97	1
		2013	46 877 202 060,23	58 084 271 779,65	-11 207 069 719,42	11 207 069 719,42		0
		2014	-159 051 207,75	525 504 959,30	-684 556 167,05	684 556 167,05		0
		2015	-1 530 734 027,47	-376 832 391,32	-1 153 901 636,15	1 153 901 636,15		0
		2016	-2 447 364 787,58	-589 072 145,50	-1 858 292 642,08	1 858 292 642,08		0
21	SPA CERALG	2012	-521 013 980,58	-123 944 349,83	-397 069 630,75	397 069 630,75	331 684 178,00	1
		2013	230 267 042,04	771 607 825,19	-541 340 783,15	541 340 783,15		1
		2014	-201 833 375,26	-41 839 966,96	-159 993 408,30	159 993 408,30		0
		2015	-359 029 619,12	-39 655 046,05	-319 374 573,07	319 374 573,07		0
		2016	433 085 053,74	192 442 559,00	240 642 494,74	240 642 494,74		0
22	SPA NESTLE ALGERIE	2012	355 019 756,00	-179 876 152,86	534 895 908,86	534 895 908,86	612 129 451,20	0
		2013	-282 931 752,00	481 664 775,48	-764 596 527,48	764 596 527,48		1
		2014	-78 270 282,00	696 055 447,23	-774 325 729,23	774 325 729,23		1
		2015	-555 191 559,00	25 395 950,19	-580 587 509,19	580 587 509,19		0
		2016	-282 740 315,00	123 501 266,23	-406 241 581,23	406 241 581,23		0
23	SPA: STE FILIALE CEREALES LES ZIBANS	2012	566 060 793,33	-198 225 548,41	764 286 341,74	764 286 341,74	392 960 247,87	1
		2013	438 801 042,80	157 020 833,28	281 780 209,52	281 780 209,52		0
		2014	-684 134 221,12	-175 667 284,26	-508 466 936,86	508 466 936,86		1
		2015	-95 477 394,76	-226 771 006,55	131 293 611,79	131 293 611,79		0
		2016	-928 008 099,40	-1 206 982 238,83	278 974 139,43	278 974 139,43		0
24	EPE SPA EGRUT	2012	88 883 908,06	-112 856 438,43	201 740 346,49	201 740 346,49	96 836 568,31	1
		2013	-61 917 174,01	8 212 559,92	-70 129 733,93	70 129 733,93		0
		2014	-124 070 647,23	-191 574 307,96	67 503 660,73	67 503 660,73		0
		2015	-24 168 409,78	-68 718 382,75	44 549 972,97	44 549 972,97		0
		2016	-82 400 164,01	17 858 963,42	-100 259 127,43	100 259 127,43		1
25	CHIALI	2012	88 162 360,86	-45 301 766,15	133 464 127,01	133 464 127,01	335 434 208,95	0

Annexes

	PROFIPLAST	2013	-440 885 195,94	207 662 560,63	-648 547 756,57	648 547 756,57		1
		2014	-566 264 979,64	74 445 346,63	-640 710 326,27	640 710 326,27		1
		2015	-196 172 385,89	-175 666 869,44	-20 505 516,45	20 505 516,45		0
		2016	-365 042 143,63	-131 098 825,19	-233 943 318,44	233 943 318,44		0
26	LAITERIE TELL	2012	-142 057 556,42	156 110 852,69	-298 168 409,11	298 168 409,11	86 596 124,59	1
		2013	42 982 715,87	-9 962 050,77	52 944 766,64	52 944 766,64		0
		2014	-109 360 588,59	-84 129 592,85	-25 230 995,74	25 230 995,74		0
		2015	-84 877 988,43	-66 738 550,37	-18 139 438,06	18 139 438,06		0
		2016	-25 070 220,94	-63 567 234,38	38 497 013,44	38 497 013,44		0
27	SPA PHARMA INVEST	2012	22 905 418,00	68 763 977,72	-45 858 559,72	45 858 559,72	221 608 218,11	0
		2013	240 998 189,17	80 172 193,99	160 825 995,18	160 825 995,18		0
		2014	229 051 378,42	340 675 895,61	-111 624 517,19	111 624 517,19		0
		2015	572 887 952,41	1 107 520,57	571 780 431,84	571 780 431,84		1
		2016	195 670 598,31	-22 280 988,32	217 951 586,63	217 951 586,63		0
28	SOCIETE BENCO	2012	10 524 738,81	-215 491 616,23	226 016 355,04	226 016 355,04	130 983 996,30	1
		2013	-32 326 771,52	163 473 578,74	-195 800 350,26	195 800 350,26		1
		2014	-21 578 530,00	107 359 206,78	-128 937 736,78	128 937 736,78		0
		2015	2 867 906,00	-49 953 381,72	52 821 287,72	52 821 287,72		0
		2016	-8 771 925,00	42 572 326,71	-51 344 251,71	51 344 251,71		0
29	SPA RED MED ADRAR	2012	-280 163 106,82	204 090 152,90	-484 253 259,72	484 253 259,72	517 330 108,25	0
		2013	-345 954 190,51	146 448 372,89	-492 402 563,40	492 402 563,40		0
		2014	-742 134 215,23	-22 117 917,59	-720 016 297,64	720 016 297,64		1
		2015	26 161 208,38	-435 574 139,53	461 735 347,91	461 735 347,91		0
		2016	210 594 761,10	-217 648 311,50	428 243 072,60	428 243 072,60		0
30	SPA ALGERIAN OILFIELD SERVICES	2012	-132 331 941,84	-123 369 299,65	-8 962 642,19	8 962 642,19	92 902 251,00	0
		2013	143 522 807,51	-29 564 763,27	173 087 570,78	173 087 570,78		1
		2014	-89 883 963,70	-173 165 881,27	83 281 917,57	83 281 917,57		0
		2015	-235 160 658,32	-94 967 800,20	-140 192 858,12	140 192 858,12		1
		2016	68 407 389,91	9 421 123,55	58 986 266,36	58 986 266,36		0

Liste des abréviations et acronymes

Liste des abréviations et acronymes

EF	: États financier
IFC	: Information financière et comptable
IASB	: International Accounting Standards Board
IASC	: International Accounting Standards Committee
FASB	: Financial Accounting Standards Boards
IAS/IFRS	: International Accounting Standards / International Financial Reporting Standards
US/GAAP	: United States Generally Accepted Accounting Principles
SIC	: Standing Interpretation Committee
SCF	: Système Comptable et Financier
CAC	: Commissaire aux comptes
SEC	: Securities And Exchange
SOX	: Sarbanes Oxly Acts
LSF	: Loi sur la sécurité financière
TPA	: Théorie Positive d'Agence
CEE	: Communauté Économique Européenne
FAF	: Financial Accounting Founadation
FASAC	: Financial Accounting Standards Advisory Council
CAP	: Comittee On Accounting Procedures
AICPA	: American Institue of Certified Public Accountants
APB	: Accounting Principles Board
MoU	: Memorandum of Understanding
IASCF	: International Accounting Standards Committee Foundation
IFRIC	: International Financial Reporting Interpretations Committee
SFAC	: Statements Financial Accounting Concepts
OCDE	: Organisation de Coopération et de Développement Économiques
GOAL	: Gouvernance Algeria
OCF	: Observatoire de Communication Financière
CF	: Communication Financière
AMF	: Autorité des marchés financiers
OQC	: Observatoire de la Qualité Comptable
TPC	: Théorie Positive de la Comptabilité
CNC	: Conseil National de la Comptabilité
CSC	: Conseil Supérieur de la Comptabilité
PCN	: Plan Comptable National
ONECC	: Ordre National des Experts Comptables et des Comptables agréés
CR	: Compte du Résultat
TFT	: Tableau des Flux de Trésorerie
TVCP	: Tableau de Variation des Capitaux Propres
AND	: <i>Accruals</i> non discrétionnaires
AD	: <i>Accruals</i> discrétionnaires
AT	: <i>Accruals</i> totaux
BFR	: Besoin en Fonds de Roulement
SPSS	: Statistical Package for the Social Sciences
GR	: Gestion du Résultat
Rn	: Résultat net

Liste des tableaux

Liste des tableaux

N°	Titre	Page
01	Les 10 plus importantes faillites aux États-Unis en 2001-2002.....	08
02	Un aperçu sur la théorie d'agence.....	13
03	Synthèse historique de la normalisation comptable internationale aux États-Unis....	20
04	Les mécanismes de gouvernance.....	31
05	Les plus pertinentes définitions de la communication financière.....	35
06	Les IFC essentielles dans un Bilan.....	64
07	Principales définitions de gestion du résultat par les choix comptables.....	84
08	Principales définitions de gestion du résultat des activités réelles.....	85
09	Comparaison des caractéristiques des deux gestions du résultat.....	86
10	Comparaison entre les principaux paradigmes épistémologiques en sciences de gestion.....	110
11	Types de raisonnement.....	112
12	L'échantillon des entreprises ciblées.....	119
13	Statistiques descriptives des résultats de l'échantillon.....	129
14	Répartition des observations par intervalles autour du seuil nul.....	130
15	Fréquence des observations.....	134
16	Caractéristiques de l'échantillon.....	135
17	Analyse descriptive des AT ajustés.....	139
18	Les valeurs du R ² entre 2012 et 2016.....	140
19	Les coefficients estimés de 2012 à 2016.....	141
20	Analyse descriptive des AND ajustés.....	141
21	Analyse descriptive des AD ajustés.....	142
22	Récapitulatif des AD de la période 2012-2016.....	144
23	Présence/Absence de la gestion du résultat.....	145
24	Résultats du test Binomial.....	148

Liste des graphiques

Liste des Graphiques

N°	Titre	Page
01	Explication de l'irrégularité au niveau d'un seuil.	87
02	La forme de la courbe de la distribution du résultat selon Burgstahler et Dichev (1997).	88
03	l'impact de la gestion du résultat sur sa distribution les années suivantes d'une manipulation.	89
04	Distribution du résultat et de la variation du résultat selon Mard 2004	90
05	La répartition de l'échantillon par secteur d'activité.	120
06	Mesure de l'irrégularité par la méthode de la moyenne arithmétique.	125
07	Mesure de l'irrégularité par la méthode de l'interpolation linéaire.	126
08	La distribution des Rn ajustés par l'actif total.	130
09	Distribution de la variation des Rn ajustés par le total actif.	134

Liste des schémas

Liste des schémas

N°	Titre	Page
01	Impact de la normalisation comptable internationale sur le conflit d'intérêts.....	II
02	Articulation générale de la thèse.....	VI
03	Vers la production d'une IFC de qualité.....	2
04	Concept du conflit d'intérêts.....	3
05	Définition de la gestion des données comptables.....	10
06	Les quatre formes de la gestion du résultat.....	10
07	Logique de la théorie d'agence.....	12
08	Dates clés du processus de normalisation.....	18
09	Le dispositif de normalisation Américain (depuis 1973).....	19
10	Fonctionnement de la structure de l'IASB.....	21
11	Les étapes de <i>due process</i>	24
12	Le feedback.....	32
13	Le processus de communication externe d'informations comptables et financières.....	38
14	Raisonnement du 2ème chapitre.....	43
15	Relation entre l'information financière et la prise de décision.....	45
16	Information financière et comptable VS la communication financière.....	46
17	Hierarchisation des caractéristiques des IFC.....	48
18	Les deux valeurs de la pertinence.....	49
19	Les composantes de la Fidélité.....	50
20	Les conditions de comparabilité.....	51
21	Les trois (03) liens entre le rendement boursier et la gestion du résultat.....	75
22	Raisonnement du 3ème chapitre.....	82
23	Constitution du résultat publié.....	84
24	Composition discrétionnaire et non discrétionnaires des <i>accruals totaux</i>	91
25	Répartition de l'échantillon de la variable de répartition de gestion du résultat selon Healy 1985.....	92
26	Hypothèses fondatrices du positivisme.....	108
27	Détermination du design de la recherche.....	111
28	Raisonnement du 4ème chapitre.....	117
29	Rappel des hypothèses de l'analyse par les seuils.....	122
30	Rappel des hypothèses du modèle de gestion du résultat.....	123
31	Mécanisme du test.....	147

Liste des annexes

Liste des annexes

N°	Titre	Page
01	Modèles des EF selon le SCF.....	173
02	Les résultats nets des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	179
03	Les actifs totaux des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	180
04	Les résultats nets ajustés par le total actif des entreprises de l'échantillon.....	181
05	Les variations des résultats nets ajustés par le total actif des entreprises de l'échantillon.....	182
06	Les valeurs des stocks des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	183
07	Les valeurs des créances clients des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	184
08	Les valeurs des dettes fournisseurs des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	185
09	Les valeurs dettes fiscales des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	186
10	Les valeurs des dettes sociales des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	187
11	Calculs du BFR des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	188
12	Variation du BFR en dinar Algérien en dinar Algérien.....	189
13	Les reprises sur provisions des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	190
14	La production stockée et immobilisée des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	191
15	Les dotations aux amortissements et aux provisions des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	192
16	Les valeurs des <i>accruals</i> totaux des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	193
17	Les valeurs des chiffres d'affaires des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	194
18	Les immobilisations corporelles brutes des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	195
19	L'équation de la régression de l'année 2012.....	196
20	L'équation de la régression de l'année 2013.....	197
21	L'équation de la régression de l'année 2014.....	198
22	L'équation de la régression de l'année 2015.....	199
23	L'équation de la régression de l'année 2016.....	200
24	Les coefficients de corrélation.....	201
25	Les coefficients estimés du modèle de la régression.....	202
26	Les <i>accruals</i> non discrétionnaires des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	204
27	Les <i>accruals</i> discrétionnaires des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	205
28	La valeur absolue des <i>accruals</i> discrétionnaires des entreprises de l'échantillon en dinar Algérien.....	206
29	La détection de la gestion du résultat.....	207

Table des matières

Remerciements	4
Sommaire	5
Introduction générale.....	A

Chapitre 01 : Vers la production d'une IFC de qualité.....	2
---	----------

Section 01 : Les justificatifs du besoin d'une IFC de qualité.....	3
---	----------

1- Conflit d'intérêts et asymétrie d'informations	3
1-1. Problème du conflit d'intérêts.....	3
1-2. Justificatifs de présence du conflit d'intérêts	4
1-3. Le problème d'asymétrie d'informations	5
1-3.1. Apparition du concept « Asymétrie d'informations »	5
1-3.2. Les mécanismes de lutte contre l'asymétrie d'informations.....	6
2- Scandales financiers et manipulation comptable	7
2-1. Bref historique des plus grands scandales financiers	7
2-2. Généralités sur la manipulation comptable	9
2-3. Gouvernance de la manipulation des données comptables.....	11
3- L'apport de la théorie d'agence	12
3-1. Fondement de la théorie d'agence.....	13
3-2. Les courants de la théorie d'agence.....	14
3-2.1. La Théorie Positive d'Agence (TPA)	14
3-2.2. La théorie principal-agent.....	15
3-3. Critiques de la théorie d'agence	15

Section 02 : La normalisation internationale des IFC.....	16
--	-----------

1- D'une harmonisation comptable internationale à une normalisation comptable internationale	16
1-1. Insuffisance de l'harmonisation	16
1-2. La normalisation comptable internationale	18
1-2.1. La normalisation comptable internationale dans le contexte Américain	19
1-2.2. La normalisation comptable internationale dans le contexte européen.....	20
1-3. Émission du cadre conceptuel	22
2- Processus d'élaboration des normes comptables internationales.....	23
3- Impact de l'adoption des normes <i>IAS/IFRS</i>	25
3-1. Les avantages de l'adoption des normes comptables internationales	25
3-2. Inconvénients de la normalisation comptable internationale.....	26

Section 03 : La communication financière comme mécanisme de gouvernance. 28	
--	--

1- Généralités sur la gouvernance d'entreprise	28
1-1. Fondements théoriques de la gouvernance d'entreprise	28
1-1.1. Théorie des droits de propriétés.....	28
1-1.2. Théorie des coûts de transaction.....	29
1-2. Définitions et mécanismes de la gouvernance d'entreprise.....	29
2- Émergence de la communication financière	32
2-1. La communication financière : Définitions et principes.....	33

Tables des matières

2-2. Principes de la communication financière.....	36
2-3. Processus et enjeux de la communication financière	37
3- Relation entre la gouvernance d'entreprise et communication financière	39
Conclusion du chapitre 01	41

Chapitre 02 : La qualité des IFC: Analyse théorique..... 43

Section 01 : Présentation théorique des IFC 44

1- L'IFC : Aspects conceptuels et éléments de définitions.....	44
1-1. Définitions et objectifs de l'IFC	44
1-1.1. Définitions de l'IFC.....	44
1-1.2. Information financière et comptable VS communication financière	45
1-1.3. Objectifs des informations financières et comptables.....	46
1-2. Caractéristiques qualitatives de l'information financière et comptable.....	47
1-2.1. Caractéristiques qualitatives essentielles	48
1-2.2. Caractéristiques qualitatives auxiliaires.....	50
1-3. La présentation de l'IFC dans les EF	52
2- L'information financière et comptable : Utilisateurs et utilité décisionnelle....	52
3- La gouvernance des informations financières et comptables.....	54
3-1. La gouvernance des IFC par la théorie d'agence	55
3-2. La gouvernance des IFC par la théorie des parties prenantes.....	55
3-3. La gouvernance des IFC par l'IASB	56

Section 02 : Les IFC dans le contexte Algérien 56

1- Nécessité d'une nouvelle réforme	56
1-1. Les acteurs de normalisation comptables en Algérie	56
1-2. Limites du PCN.....	58
2- Promulgation du Système Comptable Et Financier	59
2-1. Présentation du SCF.....	59
2-2. Les hypothèses, les caractéristiques et les principes de production des IFC	60
2-3. Le cadre conceptuel.....	61
3- Présentation des EF.....	62
3-1. Le bilan.....	63
3-2. Le compte du résultat	64
3-3. Le Tableau des Flux de Trésorerie (TFT)	65
3-4. Le Tableau de Variation des Capitaux Propres (TVCP)	66
3-5. L'annexe	66
4- Importance du SCF	67

Section 03 : La qualité des informations financières et comptables..... 68

1- Qualité des informations financières et comptables : Éléments de définitions. 68	
1-1. Définition du concept « qualité »	68
1-2. Définition de « qualité des informations financières et comptables ».....	68
2- Détermination de la qualité des IFC : Revue de littérature.....	70
3- Méthodes de mesures de la qualité des IFC.....	72
3-1. Modèle des <i>accruals</i>	72

Tables des matières

3-2. Le modèle de pertinence de valeur.....	74
3-3. La méthode des éléments spécifiques.....	76
3-4. La méthode des scores.....	76
3-5. Le modèle des caractéristiques qualitatives.....	77
Conclusion du chapitre 02	80

Chapitre 03 : Méthodologie et modèle de recherche.....	82
---	-----------

Section 01 : Le modèle de gestion du résultat : Présentation théorique et études empiriques

83

1- Un aperçu sur la gestion du résultat	83
2- Types de gestion du résultat.....	84
2-1. La gestion du résultat par les choix comptables	84
2-2. La gestion réelle des résultats.....	85
3- Les méthodes suivies pour la mesure de GR dans l'étude	87
3-1. La méthode des seuils	87
3-2. La méthode des <i>accruals</i>	91
3-2.1. Le modèle de Healy (1985)	91
3-2.2. Le modèle de De Angelo (1986).....	93
3-2.3. Modèle du Jones (1991).....	93
3-2.4. Le modèle de Jones modifié	94
3-2.5. Le modèle de Dechow et Dichev (2002)	95
3-2.6. Le modèle de Kothari et al (2005).....	96
3-3. Le modèle suivi	96

Section 02 : Hypothèses de recherche et définition des variables.....

97

1- Les hypothèses de recherche.....	97
1-1. La méthode de l'analyse par les seuils	97
1-2. La méthode des <i>accruals</i>	98
2- Définition et opérationnalisation des variables du modèle de l'analyse par les seuils	100
2-1. Le concept du résultat comptable.....	100
2-2. Justificatifs du choix du résultat net comme variable d'étude.....	101
3- Définition et opérationnalisation des variables du modèle des <i>accruals</i>	102
3-1. La variable dépendante : <i>Accruals</i>	102
3-2. Les variables indépendantes	103
3-2.1. Total actif.....	103
3-2.2. Variation du revenu	104
3-2.3. Variation des comptes clients	105
3-2.4. Immobilisation corporelle brute.....	105

Section 03 : Épistémologie, design de recherche et choix méthodologique.....

106

1- Positionnement épistémologique	106
1-1. Positivisme	107
1-2. Le constructivisme	109
1-3. L'interprétativisme	109
2- Le design de la recherche.....	110

3- Les choix méthodologiques	112
Conclusion du chapitre 03	115

Chapitre 04 : Analyse empirique et interprétation des résultats 117

Section 01 : Échantillon et développement de la méthodologie suivie 118

1- Échantillon et données	118
1-1. Présentation de l'échantillon	118
1-2. Justificatifs du choix de l'échantillon	120
2- Rappel des hypothèses	121
2-1. Les hypothèses de l'analyse par les seuils	121
2-2. Les hypothèses de la mesure des <i>accruals</i>	122
3- Développement de la méthodologie utilisée	123
3-1. L'analyse par les seuils	123
3-1.1. La méthode de la moyenne arithmétique	124
3-1.2. La méthode de la moyenne pondérée	125
3-1.3. Autres méthodes de mesure de l'irrégularité	126
3-2. L'analyse des <i>accruals</i>	127
3-2.1. Calcul des <i>accruals</i> totaux	127
3-2.2. L'estimation des paramètres du modèle	128

Section 02 : Analyse de la gestion du résultat par les seuils 129

1- La gestion du résultat à la baisse pour éviter les pertes	129
1-1. La détermination de la valeur théorique	131
1-2. Test de significativité	132
2- La gestion du résultat à la hausse pour éviter les baisses de résultats	133
2-1. La détermination de la valeur théorique	135
2-2. Test de significativité	136
3- Impact de la différence entre le nombre d'observations théoriques et observés dans l'intervalle [-1 ; 0]	137
3-1. Impact de la gestion du résultat à la hausse pour éviter des pertes	137
3-2. Impact de la gestion du résultat à la hausse pour éviter les baisses de résultats	138

Section 03 : Mesure de l'ampleur de la gestion du résultat 139

1- Mesure des <i>accruals</i> discrétionnaires	139
1-1. Statistiques descriptives des AT ajustés	139
1-2. Estimation des coefficients du modèle et des AND	140
1-2.1. Les coefficients de la régression	140
1-2.2. Estimation des AND	141
1-3. La détermination des <i>accruals</i> discrétionnaires	142
2- Interprétation des résultats des AD et mesure de la gestion du résultat	143
2-1. Interprétation des AD	143
2-2. Mesure de gestion du résultat	145
3- Étude de la significativité des résultats obtenus	146
3-1. Principe et justificatifs du choix du test Binomial	146
3-2. Test des hypothèses	148

Conclusion du chapitre 04	150
--	------------

Tables des matières

Conclusion générale	152
Références bibliographiques	159
Annexes	173
Liste des abréviations et acronymes	211
Liste des tableaux	212
Liste des Graphiques.....	213
Liste des schémas.....	214
Liste des annexes	215
Table des matières	216

Résumé

Plusieurs facteurs tels que les conflits d'intérêts et l'asymétrie d'informations, ont conduit et incité les managers à manipuler les informations financières et comptables communiquées dans les états financiers. Les scandales financiers survenus ont déclenché une crise de confiance entre les utilisateurs des états financiers par rapport à leur fiabilité, voire leur qualité.

Afin de freiner ces manipulations et scandales financiers, les informations financières et comptables doivent être produites, présentées et communiquées selon les exigences de la normalisation comptable internationale et la communication financière.

Notre objectif dans cette thèse est d'essayer d'évaluer la qualité des informations financières et comptables communiquées dans les états financiers des entreprises Algériennes. Cet objectif a été réalisé en suivant une approche analytique et en appliquant une méthode quantitative indirecte. Il s'agit de mesurer la présence de la gestion du résultat ainsi que son ampleur, en utilisant la méthode de l'analyse par les seuils et la méthode des *accruals*, pour un échantillon d'entreprises constitué de trente (30) entreprises de 2012 à 2016.

L'utilisation de la gestion du résultat pour manipuler les informations financières et comptables a été divergente d'une entreprise à une autre. La manipulation du résultat comptable peut être exercée à la hausse pour fausser la situation financière réelle de l'entreprise, ou pour bénéficier du financement externe, ou à la baisse pour éviter les pressions d'Etat en matière d'imposition. Dans l'ensemble, notre étude a révélé que 39 % des entreprises algériennes manipulent leurs résultats comptables à la baisse. Ce qui met en question la qualité des informations financières et comptables

Mots clés : Informations financières et comptables - État financiers - Manipulation - Gestion du résultat - Seuils - *Accruals*.

المخلص

أدت العديد من العوامل، كتضارب المصالح وعدم التناسق في المعلومات، إلى التلاعب بالمعلومات المالية والمحاسبية، المفصح عنها في القوائم المالية، من طرف مسيري المؤسسات. زيادة على ذلك، فإنّ الفضائح الماليّة قد تسببت في أزمة ثقة بين مستعملي القوائم المالية من حيث موثوقيتها وجودتها. وللحدّ من هذه التلاعبات والفضائح الماليّة توجّب إنتاج، عرض وإفصاح المعلومات الماليّة والمحاسبية وفقا لمتطلبات المعايير الدوليّة للمحاسبة والإفصاح المالي.

إنّ الهدف من هذه الأطروحة هو محاولة تقييم جودة المعلومات الماليّة والمحاسبية المفصح عنها في القوائم الماليّة للمؤسسات الجزائريّة. وقد تمّ تحقيق هذا الهدف بتطبيق منهج تحليلي ودراسة كميّة غير مباشرة، عن طريق قياس إمكانية وجود إدارة الأرباح ومداها باستخدام طريقة التّحليل وفق العتبات وطريقة حساب المستحقات. وقد طبّقت الدّراسة على ثلاثين (30) شركة ذات أسهم من سنة 2012 إلى سنة 2016.

إنّ استخدام إدارة الأرباح من أجل التلاعب بالمعلومات الماليّة والمحاسبية كان متباينا من مؤسسة لأخرى. حيث يمكن ممارسة إدارة الأرباح إمّا بالزيادة، لإخفاء الوضعية المالية الحقيقيّة للمؤسسة أو الاستفادة من التّمويل الخارجي، أو إدارة الأرباح بالتّقصان لتفادي ضغوط الدّولة فيما يخصّ الجباية. وعلى العموم، كشفت دراستنا أنّ 39 % من المؤسسات الجزائرية تلاعبت بنتائجها المحاسبية ممّا شكك في جودة المعلومات الماليّة والمحاسبية.

الكلمات المفتاحية: المعلومات الماليّة والمحاسبية - القوائم الماليّة - التلاعب - إدارة الأرباح - العتبات - المستحقات.