

**REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET
POPULAIRE**
**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE**
ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE
Pôle Universitaire de Koléa

Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'un diplôme de master
en sciences financières et comptabilité
Spécialité : FINANCE D'ENTREPRISE

Thème :

**Les déterminants de la gestion des résultats dans
les grandes entreprises privées Algériennes**

Elaboré par :

Mlle KOUTCHOUK Sarah Houda

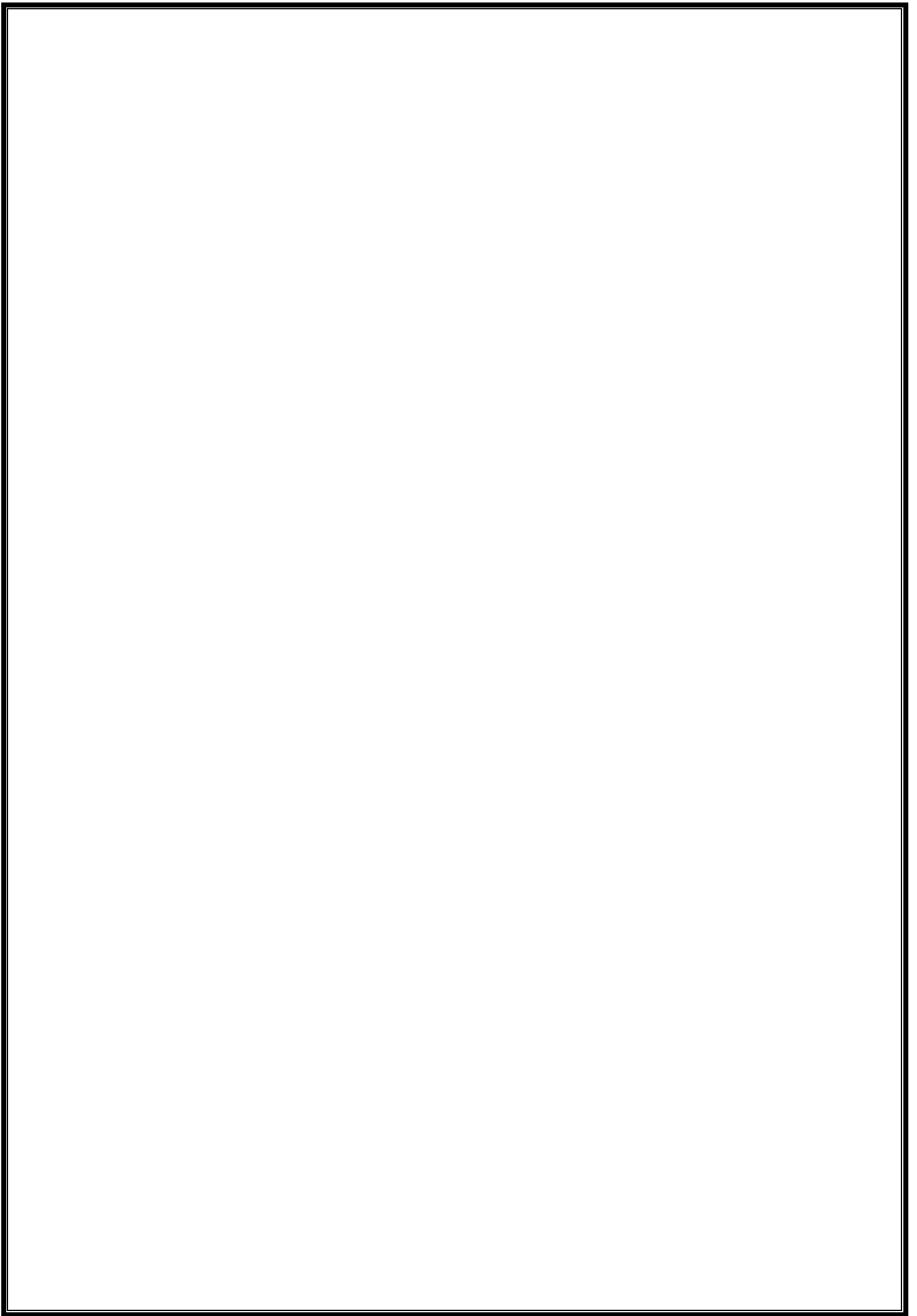
Encadré par :

Pr GLIZ ABDELKADER

Lieu de stage : Direction des Grandes Entreprises DGE, Alger

Période de stage : du 18/02/2025 au 19/05/2025

Année universitaire 2024/2025



**REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET
POPULAIRE**
**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE**
ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE
Pôle Universitaire de Koléa

Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'un diplôme de master
en sciences financières et comptabilité

Spécialité : FINANCE D'ENTREPRISE

Thème :

**Les déterminants de la gestion des résultats dans
les grandes entreprises privées Algériennes**

Elaboré par :

Mlle KOUTCHOUK Sarah Houda

Encadré par :

Pr GLIZ ABDELKADER

Lieu de stage : Direction des Grandes Entreprises DGE, Alger

Période de stage : du 18/02/2025 au 19/05/2025

Année universitaire 2024/2025

Remerciements

Au terme de ce travail, nous exprimons notre profonde gratitude à Dieu, le Tout-Puissant, pour nous avoir accordé la force, la volonté et la patience nécessaires tout au long de notre parcours, nous permettant ainsi de mener à bien ce modeste travail.

Nous avons l'honneur et le plaisir d'adresser nos sincères remerciements à notre encadrant, **Professeur GLIZ**, pour son accompagnement précieux, ses orientations éclairées et le temps qu'il nous a généreusement consacré.

Nos remerciements vont également à **Monsieur Billel Benilles**, pour sa disponibilité, son esprit de collaboration et les efforts déployés pour nous soutenir dans la finalisation de ce mémoire.

Nous exprimons aussi notre reconnaissance aux membres du jury qui ont accepté de consacrer une partie de leur temps précieux à l'évaluation de notre travail.

Enfin, nous remercions chaleureusement nos familles, nos amis, ainsi que toutes les personnes qui, de près ou de loin, nous ont soutenus tout au long de cette aventure académique.

Sommaire

Sommaire.....	I
Liste des abreviations	II
Liste des tableaux.....	III
Liste des figures	IV
Liste des annexes.....	V
Résumé.....	VI
Abstract	ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.
Introduction générale	A

Chapitre I : théories et mesure de la gestion des résultats..... I

Section 1 : l'information comptable : un enjeu majeur	Erreur ! Signet non défini.
Section 2 : la gestion des résultats : définitions et théories explicatives	77
Section 3 : Mesure de la gestion des résultats	1515

Chapitre II : les déterminants de la gestion des résultats : revue de la littérature.....223

Section 1 : les déterminants liés à la gouvernance interne de l'entreprise	245
Section 2 : les déterminants liés aux caractéristiques de l'entreprise.....	346
Section 3 : autres déterminants de la gestion des résultats	392

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes44

Section 1 : Méthodologie de la recherche et les outils d'analyse	46
Section 2 : Collecte des données et présentation de l'échantillon.....	Erreur ! Signet non défini.8
Section 3 : Statistiques descriptives des variables du modèle	639
Section 4 : Estimation du modèle et interprétation des résultats.....	Erreur ! Signet non défini.81

Conclusion générale.....	8293
Bibliographie	888
Annexes.....	103
Table des matieres.....	11019

Liste des abréviations

Acronymes	Désignation
BPA	Bénéfice Par Action
BTP	Secteur des bâtiments et travaux publics.
CA	Chiffre d'affaires
COM	Secteur des activités commerciales
CUMP	Cout unitaire moyen pondéré
CNRC	Centre National du Registre du Commerce
FIFO	First in first out
EURL	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
IBS	Impôt sur les Bénéfices des Sociétés
IAS	<i>International Accounting Standards</i>
IFRS	<i>International Financing Reporting Standards</i>
IND	Secteur des activités industrielles
DGE	Direction des grandes entreprises
LIFO	Last in first out
MCG	Moindres Carrés Généralisés
MCO	Moindres Carrés Ordinaires
MDA	Millions de dinar Algérien
MdDA	Milliard de dinar Algérien
MICE	Multiple Imputation by Chained Equations
OPA	Offre Publique d'Achat
ROA	Return On Assets
ROE	Return On Equity
SARL	Société A Responsabilité Limitée
SPA	Société Par Actions
SER	Secteur des activités des services
TDD	Taux de Distribution de Dividendes
VIF	Variance Inflation Factor

Liste des tableaux

Tableau N°	Titre	Page
3.1	Synthèse des variables du modèle économétrique	62
3.2	Répartition des entreprises de l'échantillon selon PR&PV moyen	63
3.3	Évolution du PR&PV moyen des entreprises de l'échantillon	65
3.4	Évolution de PR&PV moyen par chaque secteur d'activité	67
3.5	Statistiques descriptives des variables du modèle	70
3.6	Matrice de corrélation des variables du modèle économétrique	71
3.7	Test de Fisher	73
3.8	Test de Hausman	74
3.9	Test du multiplicateur de Lagrange de Breusch-Pagan	74
3.10	Test de Multicolinéarité	75
3.11	Test de Wooldridge	76
3.12	Test de Breusch-Pagan Standard	76
3.13	Modèle économétrique	77
3.14	Synthèse des résultats de test d'hypothèses du modèle	81

Liste des figures

Figure N°	Titre	Page
1.2	Définition de la gestion des données comptables	7
1.2	Cadre conceptuel pour la classification des différentes formes de gestion des données comptables	8
2.1	les déterminants internes de la gouvernance d'entreprise	24
2.2	Les attributs de la qualité d'audit	31
3.1	Procédure séquentielle de tests Hsiao	50
3.2	Nombre des entreprises de l'échantillon par secteur d'activité	56
3.3	Répartition des entreprises de l'échantillon selon PR&PV moyen	64
3.4	Évolution du PR&PV moyen des entreprises de l'échantillon	65
3.5	PR&PV moyen par chaque type de secteur d'activité	67
3.6	Évolution du PR&PV moyen par chaque type de secteur d'activité	68

Liste des annexes

Annexe N°	Titre	Page
1	Base de données des variables de la modélisation	93
2	Liste des entreprises	107
3	Modèle économétrique non corrigé	108
4	Modèle économétrique corrigé	109

Résumé

Cette recherche vise à analyser le comportement des grandes entreprises privées algériennes en matière de gestion des résultats, et à identifier les facteurs susceptibles d'influencer ou d'expliquer cette pratique. La problématique principale peut ainsi être formulée comme suit : **quels sont les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes ?**

Pour répondre à cette question, nous avons adopté une démarche en deux étapes. La première partie de l'étude est consacrée aux fondements théoriques et conceptuels relatifs à la gestion des résultats. La seconde partie repose sur une analyse empirique fondée sur une approche quantitative.

Dans ce cadre, la gestion des résultats a été mesurée à travers l'utilisation des provisions et des pertes de valeur. Les variables explicatives retenues sont issues des caractéristiques propres aux entreprises. L'analyse empirique s'appuie sur un échantillon de 98 entreprises privées algériennes observées sur la période 2018-2023. Les modèles ont été estimés à l'aide de régressions sur données de panel.

Les résultats obtenus montrent que les entreprises algériennes recourent effectivement à la gestion des résultats, notamment à travers les provisions et les pertes de valeur. Il ressort également que la **charge fiscale** constitue le principal facteur incitatif à cette pratique.

Plus précisément, l'analyse quantitative met en évidence que la **taille de l'entreprise**, la **performance**, la **charge fiscale** et les **dividendes** sont des déterminants significatifs d'une gestion des résultats à la baisse. En revanche, **l'endettement** et la **rentabilité** s'avèrent être des déterminants significatifs d'une gestion des résultats à la hausse.

Abstract

This research aims to analyze the behavior of large private Algerian companies in terms of earnings management and to identify the factors that may influence or explain this practice. The main research question can thus be formulated as follows: **What are the determinants of earnings management in large private Algerian companies?**

To address this question, we adopted a two-step approach. The first part of the study focuses on the theoretical and conceptual foundations related to earnings management. The second part is based on an empirical analysis using a quantitative approach.

In this context, earnings management is measured through the use of provisions and impairment losses. The explanatory variables selected are based on company-specific characteristics. The empirical analysis relies on a sample of 98 private Algerian companies observed over the period 2018–2023. The models were estimated using multiple regression on panel data.

The results show that Algerian companies do engage in earnings management, particularly through provisions and impairment losses. The findings also indicate that tax burden is the main incentive behind this practice. Additionally, debt and performance appear to be indicators that may signal the presence of earnings management practices.

More specifically, the quantitative analysis highlights that **firm size, performance, tax burden, and dividends** are significant determinants of **downward earnings management**, while **debt and profitability** are significant determinants of **upward earnings management**.

Introduction générale

Dans le monde des affaires, la qualité de l'information financière, évaluée à l'aune de sa capacité à représenter fidèlement la réalité économique, est devenue un enjeu majeur.

Cette qualité se manifeste d'après la capacité de l'information à refléter une réalité non biaisée, ni par la perception et les jugements de l'émetteur, ni par la forme qui rend intelligible cette réalité.

Lors de la préparation de cette information tout en respectant les normes comptables, les managers ont une certaine latitude pour exercer leur propre jugement afin de déterminer certains montants pour atteindre des objectifs bien précis prédéterminés, à travers l'influence de la présentation et du contenu des états financiers. Cette flexibilité offre aux managers la possibilité de faire des estimations comptables en fonction de leur connaissance de l'entreprise, ce qui peut accroître l'utilité de l'information comptable et financière. Cependant, cette marge leur permet de façonner cette information dans le respect du cadre légal. En particulier, le résultat comptable est une variable sur laquelle les managers peuvent désirer agir. On parle alors de gestion des résultats (Earnings Management).

Vu son importance dans le monde des affaires, le phénomène de la gestion des résultats a fait l'objet de plusieurs recherches théoriques et empiriques dans des contextes différents. L'objectif de notre mémoire est de faire ressortir les motivations, les techniques et les déterminants de la gestion des résultats.

La gestion des résultats d'après Schipper est « une intervention délibérée dans le processus de présentation de l'information financière dans le but de s'approprier des gains personnels ».

Selon Davidson et al. (1987), la gestion des résultats comptables consiste à « prendre des mesures délibérées à l'intérieur des contraintes liées aux normes comptables afin d'arriver à un niveau de résultat souhaité ».

Problématique

D'après les définitions et les concepts déjà cités il apparaît que la gestion des résultats est un processus complexe qui prend plusieurs méthodes, influencés forcément par plusieurs facteurs avec des motivations différentes en fonction de l'objectif précisé par le manager.

- Comment peut-on détecter l'existence d'une gestion des résultats ?
- Quels sont les impacts de la gestion des résultats sur la prise de décision des investisseurs, des créanciers et des autres parties prenantes ?
- Quel est le rôle du conseil d'administration dans la surveillance des pratiques de gestion des résultats ?

Introduction générale

Dans cette perspective, la problématique de notre recherche est formulée de la manière suivante :

Quelles sont les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes ?

Afin de traiter cette problématique, il est indispensable de passer par des questions secondaires.

Questions secondaires :

- Quelles sont les techniques de gestion des résultats les plus couramment utilisées dans les entreprises algériennes ? (provisions, dépréciations, estimations comptables, etc.)
- Quelles sont les principales motivations des dirigeants algériens à manipuler les résultats ? (rémunération liée à la performance, maintien au pouvoir, présentation d'une image favorable aux tierces parties, etc.)
- Comment détecter l'existence d'une gestion des résultats au sein des entreprises Algériennes ?

Hypothèses

La gestion des résultats peut à court terme améliorer la réputation de l'entreprise et faciliter l'accès au financement, mais à long terme, elle peut nuire à la confiance des investisseurs et à la performance durable.

- Hypothèse 1 : Les grandes entreprises privées algériennes utilisent des techniques comme les provisions, les dépréciations, les écarts d'évaluation et les estimations comptables pour influencer leurs résultats.
- Hypothèse 2 : Les dirigeants algériens manipulent les résultats des entreprises afin de favoriser le positionnement de l'entreprise, notamment en termes de paiement de l'impôt, d'obtention de crédit bancaire et de transfert de dividendes, et à leur permettre d'en tirer des avantages personnels.
- Hypothèse 3 : La détection de la gestion des résultats nécessite une analyse approfondie des états financiers, en particulier des éléments discrétionnaires comme les provisions et les dépréciations.

Études antérieures

Dans ce qui suit, nous allons présenter deux études ayant abordé la question de la gestion des résultats dans deux secteurs différents.

L'étude de BENILLES (2017)

L'étude de Billel Benilles sur la gestion des résultats dans les banques algériennes explore les motivations, les techniques et les contraintes liées à cette pratique, en combinant une

Introduction générale

approche qualitative et quantitative. Elle montre que les banques utilisent principalement les provisions pour créances douteuses comme outil de gestion des résultats, dans le but d'améliorer leur image, réduire la charge fiscale, atteindre les objectifs fixés et maintenir une distribution de dividendes stable. L'étude met également en évidence la souplesse du système comptable et le manque de contrôle efficace comme facteurs facilitant ces pratiques. Les résultats empiriques, basés sur des données de 20 banques entre 2011 et 2016, révèlent que la distribution de dividendes, la fiscalité et la nature de la propriété influencent significativement la gestion des résultats, les banques privées y ayant davantage recours que les banques publiques.

L'étude de Mehar (2016)

L'étude de Louiza Mehar, intitulée « *Gouvernance d'entreprise et gestion des résultats comptables : cas des compagnies algériennes d'assurance* », examine l'impact des mécanismes internes de gouvernance sur la gestion des résultats dans le secteur des assurances en Algérie. En analysant des données issues de compagnies d'assurance algériennes, Mehar met en évidence que des facteurs tels que la taille du conseil d'administration, la dualité des fonctions de président-directeur général, la présence d'un comité d'audit et la structure de propriété influencent significativement la gestion des résultats comptables, mesurée à partir des accruals. Les résultats suggèrent que certaines caractéristiques de gouvernance peuvent soit limiter, soit favoriser les pratiques de gestion des résultats, soulignant ainsi l'importance d'une gouvernance d'entreprise efficace pour assurer la fiabilité de l'information financière dans le secteur des assurances.

Importance du sujet

L'importance de cette recherche réside dans le fait que l'information quel que soit son type est un élément de base de toute décision. Pour pouvoir prendre la bonne décision il est nécessaire que l'information soit fiable et reflète la réalité économique de l'entreprise. Le sujet de la gestion des résultats traite essentiellement comment l'information comptable peut être orientée.

Les travaux de recherche sur la gestion des résultats en Algérie sont relativement rares. Cette recherche contribue à enrichir la littérature académique sur les pratiques de gestion des résultats. D'après cette étude on pourra savoir quelles sont les signes pouvant suggérer l'existence d'une gestion des résultats ainsi que les techniques adoptées.

Méthodologie de la recherche

Notre recherche adopte une approche mixte, combinant une analyse théorique rigoureuse et une étude empirique approfondie.

Dans un premier temps, nous procéderons à un état des lieux des connaissances existantes sur la gestion des résultats, en nous focalisant sur le contexte spécifique des entreprises algériennes. Dans un second temps, nous mettrons en œuvre une analyse quantitative basée sur

Introduction générale

un panel d'entreprises algériennes, suivi sur cinq ans. En exploitant les données financières issues de la Direction des Grandes Entreprises (DGE) et en complétant par des informations qualitatives, nous développerons des modèles économétriques avancés pour identifier les déterminants de la gestion des résultats

Organisation de la recherche

- Chapitre 1 : généralités sur la gestion des résultats

Ce chapitre a pour objectif de jeter les bases théoriques de notre étude sur la gestion des résultats. Nous commençons par clarifier le rôle fondamental de l'information comptable et financière dans la prise de décision économique. Nous mettrons en évidence l'évolution des concepts, les enjeux liés à la préparation et à la diffusion de cette information, ainsi que sur les différents utilisateurs qui s'en servent. Nous nous penchons également sur les modèles statistiques développés pour détecter ces manipulations, en mettant l'accent sur l'analyse des accruals. Par ailleurs, nous explorerons les liens entre les théories comptables et les comportements des acteurs économiques, notamment les motivations qui peuvent pousser certains à manipuler les résultats.

- Chapitre 2 : Les déterminants de la gestion des résultats : revue de la littérature

Nous explorons les différentes techniques utilisées par les entreprises pour influencer leurs résultats financiers, ainsi que les motivations sous-jacentes à ces pratiques. Par ailleurs, nous analysons les spécificités de la gestion des résultats dans les entreprises, en examinant les études empiriques. Cette revue de la littérature nous permet d'identifier les principaux facteurs qui influencent la probabilité de recourir à la gestion des résultats et de formuler des hypothèses solides pour notre propre étude empirique.

- Chapitre 3 : l'étude empirique

L'objectif de cette étude est d'analyser quantitativement les facteurs explicatifs de la pratique de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes. Ainsi, il s'agit de tester les hypothèses de recherche provenant de la partie théorique et celles qui émergent de la phase exploratoire. Cette étude empirique sera basée sur les états financiers d'un échantillon de grandes entreprises privées algériennes obtenu auprès de la Direction des Grandes Entreprises.

Chapitre I : théorie et mesure de la gestion des résultats

Introduction du premier chapitre

La comptabilité est un outil de gestion crucial qui enregistre toutes les opérations d'une entreprise, depuis sa création jusqu'à sa liquidation. Elle fait partie intégrante du système d'information de l'entreprise et permet de suivre les échanges de biens, d'argent, de créances, de dettes et de capitaux. Son rôle principal est d'évaluer les résultats de l'activité de l'entreprise, en déterminant les bénéfices ou les pertes.

La comptabilité a pour objectif principal de fournir des informations pertinentes et fiables. Pour cela, elle doit suivre un processus de préparation rigoureux afin de garantir que l'information soit prête à être utilisée par un large éventail d'utilisateurs potentiels.

Afin de remplir efficacement son rôle d'information, la comptabilité doit respecter certaines caractéristiques essentielles. Ces dernières sont nécessaires pour prévenir et réduire les conséquences de toute asymétrie informationnelle entre l'entreprise et ses partenaires. En d'autres termes, l'information comptable doit être transparente et accessible à tous les acteurs concernés.

Parmi les informations financières communiquées par les entreprises, le résultat comptable, tel qu'il apparaît dans les états financiers, est un indicateur particulièrement scruté par les investisseurs et les analystes financiers.

Bien que l'information comptable soit soumise à des normes, les dirigeants disposent d'une certaine marge de manœuvre dans leurs choix comptables et leurs méthodes d'évaluation. Cette pratique, connue sous le nom de gestion des résultats, consiste pour les dirigeants à influencer l'information financière de l'entreprise, notamment dans le but de lisser les résultats sur plusieurs périodes, d'améliorer la perception de la performance de l'entreprise ou d'atteindre des objectifs de performance préalablement fixés.

L'information comptable et financière est au cœur de notre recherche. Comme nous le verrons plus en détail, la gestion des résultats se concentre sur l'information la plus surveillée, la plus utilisée et, dans de nombreux cas, la plus controversée. C'est pourquoi il est essentiel de comprendre le cadre général dans lequel s'inscrit le phénomène de la gestion des résultats.

Section 1.1 : L'information comptable et financière : un enjeu majeur

L'information est également considérée comme une matière première que les acteurs traitent pour former leur jugement et prendre leurs décisions. Elle est essentielle pour une allocation optimale des ressources.

1. L'information comptable

1.1 Définition de l'information comptable

L'information comptable, essentielle à la compréhension de la santé financière des entreprises par toutes les parties prenantes, doit être pertinente, fiable, comparable et reconnue internationalement (d'où l'adoption des normes IAS/IFRS). Ces normes visent à donner une image fidèle de la "vraie valeur" des entreprises et à faciliter la prise de décision. L'Algérie a adopté un système comptable inspiré de ces normes internationales (le SCF) pour améliorer l'information financière de ses entreprises et favoriser leurs échanges internationaux.

1.2 Les caractéristiques de l'information comptable

Dans le monde des affaires, la qualité de l'information financière, évaluée à l'aune de sa capacité à représenter fidèlement la réalité économique, est devenue un enjeu majeur. Cette qualité se manifeste d'après la capacité de l'information à refléter une réalité non biaisée, ni par la perception et les jugements de l'émetteur, ni par la forme qui rend intelligible cette réalité. En se basant sur divers critères

1.2.1 L'intelligibilité

Qualité fondamentale de l'information financière, exige que les états financiers soient compréhensibles pour des utilisateurs possédant un niveau raisonnable de connaissances en gestion, économie et comptabilité, ainsi que la volonté d'étudier attentivement les informations fournies.

Bien que ces utilisateurs soient censés avoir les compétences nécessaires pour interpréter les états financiers, la complexité inhérente à certaines informations pertinentes ne doit pas justifier leur exclusion. En effet, la valeur et la sincérité, critères essentiels de qualité, imposent une représentation objective et non biaisée de la réalité économique de l'entreprise.

1.2.2 La pertinence

Se manifeste par la capacité de l'information financière à permettre aux utilisateurs d'évaluer correctement les événements passés, présents et futurs, ou à confirmer ou corriger leurs évaluations antérieures. Pour être pertinente, une information doit posséder trois qualités fondamentales : une valeur prédictive, une valeur rétrospective ou de confirmation, et une rapidité de divulgation. En d'autres termes, l'information doit aider les investisseurs à anticiper les tendances futures, à confirmer ou infirmer leurs analyses passées, et être disponible en temps opportun.

Chapitre I : théorie et mesure de la gestion des résultats

L'information n'est donc utile que si elle est relativement importante, c'est-à-dire si son omission ou son inexactitude peut influencer négativement les décisions économiques des utilisateurs. Cette notion d'importance relative souligne le rôle central de la pertinence dans la prise de décision, car seules les informations significatives sont susceptibles d'avoir un impact sur les évaluations et les choix des investisseurs.

1.2.3 Fiabilité :

La fiabilité, qualité indispensable de l'information financière, garantit que les données présentées sont exemptes de manipulation et reflètent fidèlement la réalité économique de l'entreprise. Pour permettre aux parties prenantes de s'adapter aux évolutions de leur environnement, l'information comptable et financière doit être exempte d'erreurs et de biais significatifs, traduisant fidèlement les transactions et événements qu'elle représente.

1.2.4 La comparabilité

La comparabilité, propriété essentielle de l'information financière, exige que les données soient comparables dans le temps et dans l'espace, permettant ainsi aux utilisateurs d'évaluer les performances et la situation financière d'une entreprise par rapport à ses propres résultats passés et à ceux d'autres entreprises. Cette comparabilité repose sur l'utilisation de méthodes comptables homogènes et stables, garantissant une cohérence dans la présentation des informations.

Cependant, la comparabilité ne doit pas se traduire par une uniformité rigide des méthodes comptables. Des modifications peuvent être nécessaires pour améliorer la représentation de la réalité de l'entité, à condition qu'elles soient justifiées et transparentes. La comparabilité implique également l'existence d'un cadre normatif clair et connu des utilisateurs, tel que les normes IFRS, qui harmonise les pratiques comptables et facilite les comparaisons. En résumé, la comparabilité vise à fournir aux investisseurs des informations cohérentes et pertinentes pour prendre des décisions éclairées.

1.3 Le rôle de l'information comptable

L'information comptable et financière est un outil essentiel pour la prise de décision, la surveillance, et l'évaluation de la performance des entreprises par toutes les parties prenantes concernées.

La fonction de l'information divulguée par les entreprises. Initialement conçue pour fournir des données brutes, elle tend désormais à construire une véritable compréhension pour les parties prenantes, notamment les actionnaires. Ce glissement, influencé par les acteurs, leurs objectifs et les outils de gestion, suggère que l'intention première n'est plus seulement d'informer sur la situation financière réelle. Selon Haddad et Khater, la communication de l'entreprise vise de plus en plus à modeler une image séduisante pour attirer les investisseurs et orienter les décisions des divers utilisateurs.

1.4 Les utilisateurs de l'information comptable

L'information comptable et financière, produite par la comptabilité, a pour objectif de donner une vision globale et synthétique de la situation d'une entreprise à ses différents utilisateurs. Cette information, bien que destinée en priorité aux dirigeants, concerne également les parties prenantes, internes ou externes, qui ont des besoins et des attentes variés.

1.4.1 Les parties prenantes internes

Principalement les salariés, utilisent ces informations pour évaluer la stabilité de leur emploi, leurs perspectives de carrière, et la juste répartition de la richesse créée.

1.4.2 Les parties prenantes externes

1.4.2.1 Les investisseurs : qui recherchent des informations fiables pour sécuriser leurs investissements et évaluer la rentabilité de l'entreprise.

1.4.2.2 Les créanciers : qui utilisent ces informations pour évaluer la solvabilité de l'entreprise et surveiller le respect des contrats de prêt.

1.4.2.3 L'État : qui veille au respect des lois fiscales et réglementaires.

1.4.2.4 Les concurrents : qui analysent ces informations pour évaluer la position concurrentielle de l'entreprise et identifier des opportunités.

1.4.2.5 Les partenaires commerciaux : qui évaluent la solvabilité et la pérennité de l'entreprise avant de s'engager dans des relations commerciales.

1.4.2.6 Le public : qui s'intéresse à l'impact socio-économique de l'entreprise sur la communauté.

2. Le résultat comptable

Au cœur de l'information financière divulguée annuellement par les entreprises du monde entier réside un indicateur fondamental : le résultat net de l'exercice. Ce solde, bien que représentant une fraction de l'ensemble des données comptables, n'en demeure pas moins un élément capital, scruté attentivement par les marchés et les parties prenantes pour évaluer la performance et le succès d'une organisation

2.1 Définition du résultat comptable

Le résultat comptable est le solde établi selon les règles de la comptabilité d'engagement, ajustant les flux de trésorerie pour refléter l'activité économique réelle d'une entreprise sur une période donnée.

2.2 Importance et Rôle du Résultat Net

Le résultat net annuel est une information financière cruciale et largement utilisée pour évaluer la performance des entreprises. Bien qu'il ne représente qu'une partie de l'information

divulguée, il est essentiel pour les marchés financiers et influence les décisions des parties prenantes. Son importance découle du rôle de l'information comptable, à la fois informative (lien avec le prix des actions) et de gestion (contrôle des dirigeants). Cependant, cette importance peut inciter les managers à manipuler ce chiffre.

2.3 Composition du Résultat : Trésorerie et Accruals

Le résultat comptable est établi selon la comptabilité d'engagement, qui ajuste un résultat basé sur la trésorerie (comptabilité de caisse) pour mieux refléter l'activité économique en appariant les dépenses et les revenus sur la période de transaction, indépendamment des flux de trésorerie réels. Ces ajustements sont appelés "accruals"¹.

Le résultat peut donc être décomposé en une composante de trésorerie et une composante d'accruals. Les accruals résultent de la différence entre le résultat net (comptabilité d'engagement) et les flux de trésorerie d'exploitation (comptabilité de caisse). Ils permettent d'atténuer les variations temporaires des flux de trésorerie et de mieux refléter la reconnaissance des gains et des pertes dans le temps. Toutefois, la composante des accruals est moins persistante et plus susceptible d'être influencée par les jugements et les choix comptables des managers, ce qui peut mener à la "gestion des résultats".

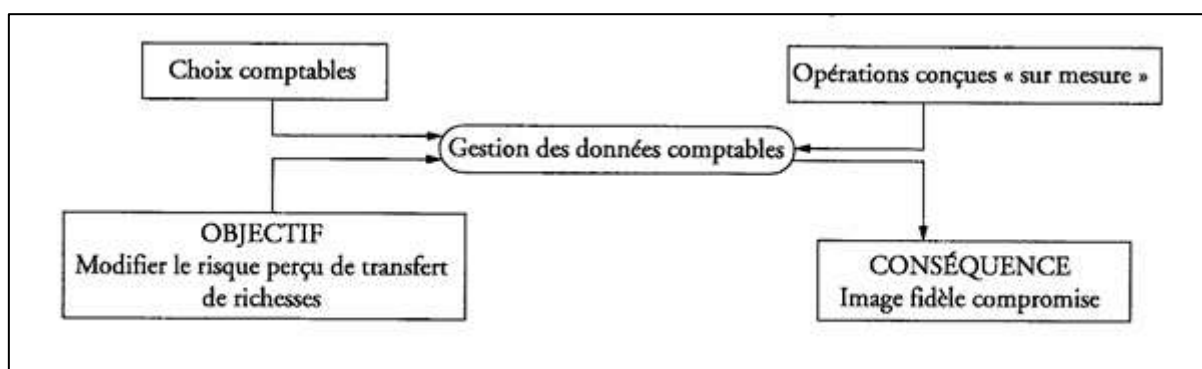
¹ Les anglo-saxons utilisent l'expression « Accrual Accounting ». Le terme « accruals » seul n'a pas encore de traduction en langue française.

Section 1.2 : la gestion des résultats : définitions et théories explicatives

1. La gestion des résultats

Les dirigeants ont, dans le cadre des normes établies, une marge de manœuvre pour influencer la présentation et le contenu des états financiers. Cette flexibilité décisionnelle leur permet de modeler l'information financière tout en restant dans la légalité. Le résultat comptable, en particulier, est une variable que les managers peuvent être tentés d'ajuster, une pratique connue sous le nom de gestion des résultats.

Figure 1.2 : Définition de la gestion des données comptables



Source : La gestion des données comptables : une revue de la littérature Hervé Stolowy, Gaétan Breton (mai 2003)

1.1 Définitions

Ces définitions ne se limitent pas à la prise en compte des motivations opportunistes pour expliquer la gestion des résultats. D'autres facteurs peuvent être à l'origine de la modulation du résultat (l'efficacité des contrats ou une volonté de signal). Elles renvoient essentiellement aux options comptables. Or, les dirigeants peuvent vouloir modifier les publications de données comptables à travers d'autres modes d'actions². Elles n'intègrent pas la possibilité de gérer le résultat à travers les activités réelles de l'entreprise.

1.1.1 Davidson et al. (1987) :

La gestion des résultats comptables consiste à « prendre des mesures délibérées à l'intérieur des contraintes liées aux normes comptables afin d'arriver à un niveau de résultat souhaité ». Il apparaît donc que la gestion du résultat est motivée par la volonté d'atteindre un objectif de

² Echancier des investissements, modes de financement, modulation des dépenses courantes d'un exercice à l'autre.

résultat et s'effectue dans le respect du cadre légal, en utilisant les marges de manœuvre autorisées par les normes comptables.

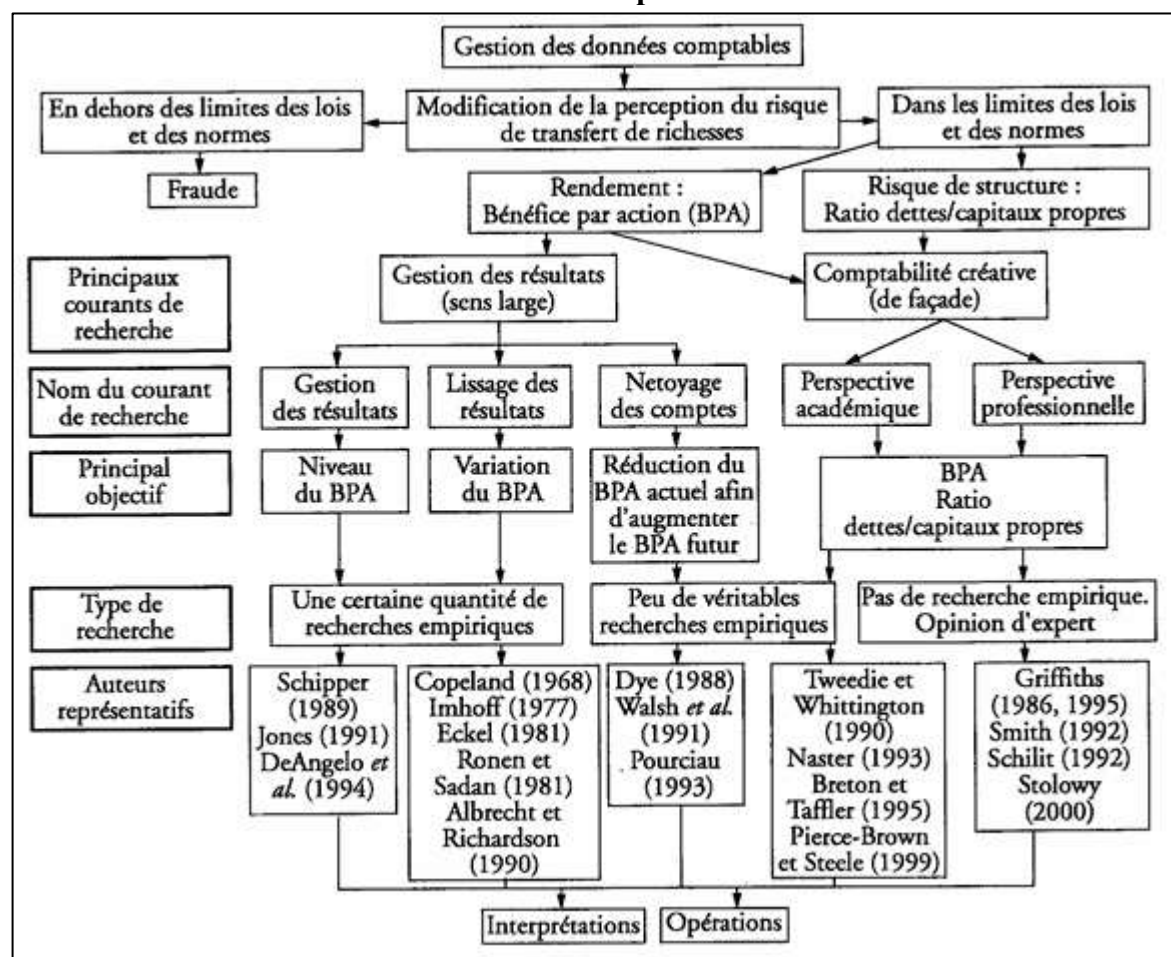
1.1.2 K. Shipper (1989) :

Définit cette pratique comme « l'intervention délibérée dans le processus de présentation de l'information financière dans le but de s'approprier des gains personnels ». Elle découle de la marge de manœuvre dont disposent les dirigeants en matière d'options comptables et d'évaluation, même si l'information comptable est normée. Par exemple, les dirigeants exercent leurs choix discrétionnaires notamment en matière d'évaluation des dépréciations et des provisions.

1.1.3 Degeorge, Patel et Zeckhauser (1999) :

Indiquent que la gestion de résultat est « l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes ». Stolowly et Breton (2003) la définissent comme : (l'attitude d'augmenter ou de diminuer le résultat net enregistré)

Figure 1.2 : Cadre conceptuel pour la classification des différentes formes de gestion des données comptables



Source : La gestion des données comptables : une revue de la littérature Hervé Stolowly, Gaétan Breton (mai 2003)

1.2 Facteurs influençant la gestion des résultats

L'évaluation des résultats comporte une part de subjectivité, car elle repose sur des hypothèses concernant l'évolution du marché, des charges et des risques. De plus, certaines décisions de gestion prises par les dirigeants ont une influence sur le résultat. Il s'agit par exemple de la réduction des dépenses de recherche ou de publicité, ou encore de la cession anticipée ou retardée d'actifs. Il en va de même pour le choix entre différentes méthodes de comptabilisation des stocks (CMUP, FIFO, LIFO, etc.) et le choix entre un mode d'amortissement linéaire ou dégressif.

1.3 L'éthique comptable

Les normes comptables visent à assurer une "image fidèle" de la situation financière des entreprises, un objectif qui repose sur deux principes éthiques fondamentaux : la régularité et la sincérité. La régularité exige une application stricte des normes, sans dérogation, tandis que la sincérité impose de choisir parmi les options comptables disponibles celles qui reflètent le mieux la réalité économique de l'entreprise. Ensemble, ces principes sont censés garantir la fiabilité des états financiers.

Cependant, la gestion du résultat comptable peut parfois enfreindre le principe de sincérité, même en respectant formellement les règles. Cette tension entre la lettre et l'esprit des normes soulève la question de l'éthique en comptabilité.

Dans un environnement économique axé sur l'efficacité, les intérêts individuels peuvent diverger et influencer les choix comptables, compromettant ainsi l'intérêt général. L'éthique, en tant que prise en compte de l'intérêt commun, doit donc compléter les normes comptables.

La notion d'image fidèle", érigée en objectif principal de la comptabilité, incarne cette dimension éthique. Elle guide les décisions des acteurs comptables, qui ne peuvent être réduits à de simples exécutants rationnels.

L'éthique comptable, loin d'être un concept nouveau, s'inscrit dans un débat éthique plus large en économie. Elle rappelle que les choix comptables, même légaux, comportent une dimension éthique, notamment en matière de gestion du résultat, où les acteurs disposent d'une marge de manœuvre.

2. Théories explicatives de la gestion des résultats

2.1 La théorie économique de la réglementation

Selon la théorie de la réglementation de Posner (1974), le processus politique est vu comme une compétition entre individus cherchant à maximiser leurs propres intérêts. L'idée fondamentale de cette théorie est que les réglementations ont pour but d'effectuer des transferts de richesse. Le résultat comptable est alors utilisé comme un argument technique pour justifier ces transferts.

Chapitre I : théorie et mesure de la gestion des résultats

Les grandes entreprises, en raison de leur "visibilité politique", sont les plus exposées à ces décisions politiques, ce qui engendre des coûts, appelés coûts politiques. Pour faire face à ces coûts, ces entreprises auront tendance à gérer leurs résultats afin de ne pas trop attirer l'attention du législateur et des politiques

2.2 Théorie positive de la comptabilité

La théorie positive de la comptabilité cherche à expliquer et prévoir les choix comptables des entreprises, en partant du principe que les dirigeants agissent de manière rationnelle et opportuniste pour maximiser leurs intérêts personnels. Elle considère que les informations financières publiées peuvent être manipulées de manière non frauduleuse pour influencer l'opinion des investisseurs.

Cette théorie, basée sur une vision politico-contractuelle des organisations, postule que les dirigeants, actionnaires, régulateurs et politiciens cherchent à maximiser leur propre intérêt, souvent lié à leur rémunération. Les choix comptables sont donc influencés par les contrats de dette, les régimes de rémunération et les coûts politiques potentiels.

Trois hypothèses principales sous-tendent cette théorie :

2.2.1 L'hypothèse de la rémunération : Les dirigeants manipulent les résultats pour augmenter leurs primes et bonus.

2.2.2 L'hypothèse de la taille : Les grandes entreprises manipulent les résultats pour réduire leur visibilité et éviter l'attention des autorités et des concurrents.

2.2.3 L'hypothèse de l'endettement : Les entreprises endettées manipulent les résultats à la hausse pour rassurer les créanciers et faciliter l'accès au financement.

2.3 La théorie politico-contractuelle

Apparue à la fin des années 1970, elle considère que les dirigeants, agissant de manière rationnelle et opportuniste, cherchent à maximiser leurs intérêts personnels. Ces intérêts sont définis par les contrats qu'ils ont avec l'entreprise et ses partenaires (fournisseurs, créanciers, etc.). Comme les informations financières, notamment le bénéfice, servent de base à de nombreux contrats (primes, clauses de dette, régulations), les dirigeants sont incités à adopter des choix comptables qui leur sont favorables. Cette approche a d'abord étudié les choix individuels de méthodes comptables, confirmant l'hypothèse de maximisation des intérêts personnels. Cependant, les limites de cette approche (difficulté à changer fréquemment de méthodes, prise en compte de l'ensemble des choix comptables, influence d'autres facteurs sur le bénéfice) ont conduit les chercheurs à se concentrer sur les "accruals", qui offrent une vision plus globale de la stratégie comptable des dirigeants.

2.4 La théorie de l'agence

Cette théorie conçoit l'entreprise comme un nœud de contrats. La théorie de l'agence estime que les actionnaires confient la gestion de l'entreprise aux dirigeants en échange de transparence sur leurs actions et leurs performances³. Cependant, ces derniers (les agents informés) peuvent être tentés de privilégier leurs propres intérêts au détriment des actionnaires et des créanciers.

En raison de ces conflits d'intérêts potentiels et de leurs conséquences, les mesures comptables jouent un rôle essentiel dans le suivi des contrats. La comptabilité se trouve donc au cœur des relations d'agence. Ainsi, le choix des méthodes (ou des normes) comptables doit être analysé à partir de modèles basés sur la rationalité économique des agents.

3. Les formes de la gestion des résultats

3.1 Le nettoyage des comptes

Cette pratique, qui consiste à "prendre un bain" de pertes, est particulièrement fréquente lors d'un changement de dirigeant. Comme l'explique Healy (1985), il est parfois préférable de viser des résultats très bas en début de mandat, afin de faciliter l'atteinte des objectifs de performance par la suite. De nombreuses études ont confirmé l'existence de ce lien entre changement de dirigeant et choix comptables discrétionnaires⁴.

Cette technique permet également de :

- Imputer les pertes à l'ancien dirigeant : le nouveau dirigeant peut ainsi se dédouaner des mauvais résultats passés.
- Améliorer artificiellement les résultats futurs : en partant d'une base très basse, il est plus facile d'afficher une forte croissance par la suite

3.1.1 Les techniques de nettoyage des comptes

- Le rapprochement bancaire : Le rapprochement bancaire consiste à comparer les soldes des comptes bancaires de l'entreprise avec les relevés bancaires. Cette technique permet de détecter les erreurs et les anomalies liées aux transactions bancaires.
- La revue des comptes clients et fournisseurs : La revue des comptes clients et fournisseurs consiste à vérifier l'exactitude des soldes et des transactions enregistrées dans ces comptes. Cette technique permet de détecter les erreurs et les anomalies liées aux ventes et aux achats.
- L'analyse des comptes de charges et de produits : L'analyse des comptes de charges et de produits consiste à examiner les transactions enregistrées dans ces comptes pour s'assurer qu'elles sont correctement classées et comptabilisées.

³ Jensen et Meckling (1976).

⁴ (Moore, 1973 ; Lasalle, 1990 ; Pourciau, 1993 ; Francis et al., 1996 ; Wells, 2002 ; Mard et Marsat, 2009)

- La revue des écritures de journal : La revue des écritures de journal consiste à examiner les écritures comptables enregistrées dans le journal pour s'assurer qu'elles sont correctes et complètes.

3.2 Le lissage des résultats

Le lissage des résultats est une pratique par laquelle les entreprises manipulent leurs états financiers pour présenter une image de croissance stable et régulière de leurs bénéfices. Cette technique est souvent utilisée pour masquer la volatilité des bénéfices et donner l'impression d'une entreprise plus stable et moins risquée. Le lissage des résultats ne vise pas à augmenter ou à diminuer le résultat, mais plutôt à le rendre plus stable dans le temps

3.2.1 Les techniques de lissage des résultats

- Le lissage des produits et des charges : Cette technique consiste à décaler la comptabilisation des produits et des charges d'une période à l'autre afin de lisser les fluctuations des bénéfices.
- La gestion des provisions : Les provisions sont des charges comptabilisées pour anticiper des dépenses futures. La gestion des provisions peut être utilisée pour lisser les résultats en augmentant les provisions en période de bénéfices élevés et en les diminuant en période de bénéfices faibles.
- La comptabilisation des éléments exceptionnels : Les éléments exceptionnels sont des produits ou des charges non récurrentes qui peuvent avoir un impact important sur les bénéfices. La comptabilisation des éléments exceptionnels peut être utilisée pour lisser les résultats en les étalant sur plusieurs périodes.

4. Les motivations de la gestion des résultats

4.1 La minimisation des coûts politiques

La publication de profits anormalement élevés expose les entreprises à une visibilité politique accrue, suscitant chez les dirigeants la crainte d'une intervention étatique par le biais d'une législation accrue. Selon la théorie de la réglementation, les entreprises recourent alors à la gestion du résultat pour limiter leurs coûts politiques. Ainsi, face à des catastrophes écologiques, elles peuvent chercher à minimiser leurs profits pour réduire les coûts futurs imposés par de nouvelles lois environnementales (Labelle et Thibault, 1998)⁵.

Outre les coûts directs des réglementations, il existe les dépenses liées au lobbying. Les élus sont sensibles à l'opinion publique, de plus en plus attentive aux profits importants et aux comportements non éthiques. Mukendi-Kabongo (1994)⁶ a souligné l'émoi suscité par les

⁵ Labelle, R., Thibault, M. (1998). Gestion du bénéfice à la suite d'une crise environnementale : Un test de l'hypothèse des coûts politiques. *Comptabilité – Contrôle – Audit* 4 (1) : 69-81.

⁶ Mukendi-Kabongo, T. (1994). *Analyse des stratégies de publication des résultats comptables*. Berlin : Publications universitaires européennes.

profits des entreprises pétrolières lors des crises du Golfe, un phénomène similaire observé pour les banques françaises durant la crise financière de 2007-2008.

4.2 La pression des créanciers (les clauses d'endettement)

Selon le courant politico-contractuel de la théorie positive de la comptabilité (Watts et Zimmerman, 1978, 1986), les choix comptables des entreprises ne sont pas seulement influencés par les coûts politiques, mais aussi par les enjeux contractuels liés aux chiffres comptables.

Un exemple courant est celui des clauses d'endettement ("debt covenants"). Selon la théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1976), ces clauses visent à prévenir un transfert de richesse des créanciers vers les actionnaires et à protéger les anciens créanciers de la dilution de leurs garanties par de nouveaux prêteurs. La littérature distingue les clauses restrictives ("negative covenants"), qui limitent par exemple la distribution de dividendes ou la conditionnent à un certain niveau de résultat, et les clauses protectrices ("positive covenants"), qui fixent un ratio d'endettement maximal.

Globalement, les recherches indiquent que les entreprises proches de violer leurs clauses d'endettement ont tendance à augmenter leur résultat comptable. La violation de ces clauses est coûteuse pour les dirigeants (perte de réputation, d'emploi) et pour l'entreprise (mise en jeu des garanties, difficultés de financement). Face à ces coûts importants, les dirigeants sont incités à éviter le défaut, potentiellement en gérant le résultat comptable, d'autant plus que leur rémunération peut en dépendre.

4.3 L'enjeu de la rémunération des dirigeants

L'hypothèse de la rémunération établit un lien entre la rémunération des dirigeants et les pratiques comptables des entreprises. Étant donné que le résultat comptable est souvent un indicateur clé de la performance déterminant la rémunération des dirigeants, ces derniers peuvent être incités à le "gérer" pour augmenter leurs propres émoluments. Cette idée repose sur une indexation de la rémunération des dirigeants à la performance financière de l'entreprise.

Bien que d'autres facteurs (performance boursière, etc.) puissent influencer l'évaluation de la performance, les études sur la rémunération des dirigeants tendent à confirmer cette relation. L'hypothèse des contrats de rémunération suggère donc que les dirigeants dont la rémunération est liée à la performance de l'entreprise chercheront à maximiser leurs gains. Les premières recherches, comme celle de Healy (1985), ont montré que les dirigeants utilisent les "accruals" discrétionnaires pour maximiser leurs bonus à court terme, ajustant les résultats à la baisse ou à la hausse selon les seuils de bonus.

Cependant, les études ultérieures ont donné des résultats contradictoires. Certaines ont confirmé l'hypothèse de Healy (Holthausen et al., 1995 ; Guidry et al., 1999 ; Balsam, 1998)⁷, suggérant que les dirigeants augmentent leurs bonus en utilisant les "accruals" discrétionnaires.

⁷ Holthausen, Larcker et Sloan (1995).

Néanmoins, Guidry et al. (1999) ont réfuté l'idée d'une réduction des résultats en cas de bénéfices inférieurs au seuil de bonus. Gaver et al. (1995) ont suggéré que les dirigeants gèrent les résultats pour maintenir un niveau de bonus stable. D'autres études se sont penchées sur les "stock-options"⁸.

4.4 Incitations temporelles

La littérature met en évidence une distinction entre les incitations permanentes et temporaires qui influencent le comportement comptable des dirigeants. Plusieurs événements spécifiques ont été identifiés par les chercheurs comme des catalyseurs de ces comportements opportunistes.

Parmi ces circonstances temporaires, on retrouve les introductions en bourse (IPO), les offres publiques d'achat (OPA), les changements de dirigeants et les rachats d'entreprises par leurs dirigeants (MBO). Lors d'une OPA, les dirigeants des entreprises cibles ont tendance à gonfler leurs résultats pour signaler la qualité de leur gestion et dissuader les offres hostiles, en convainquant les actionnaires que la rentabilité actuelle est satisfaisante. Pour les IPO, les dirigeants sont incités à augmenter les résultats pour atteindre les prévisions et obtenir un prix d'émission des actions plus élevé. Inversement, lors d'un MBO, les dirigeants gèrent les résultats à la baisse pour acquérir l'entreprise à un coût moindre. Enfin, lors d'un changement de direction, le nouveau dirigeant effectue souvent un "nettoyage" des comptes, particulièrement en cas de succession non planifiée (Mard et Marsat, 2008, 2009).

4.5 La flexibilité du modèle comptable et les incitations temporelles

Avant d'aborder les incitations temporaires, il est crucial de noter que la flexibilité des référentiels comptables ouvre la voie à certaines pratiques opportunistes. En effet, les dirigeants peuvent être tentés de sélectionner le référentiel le plus avantageux pour leur communication financière. Mard (2002) souligne que "le coût de mise en œuvre de la gestion des résultats dépend du jeu de normes comptables auquel l'entreprise se réfère. En effet, selon le référentiel adopté, les règles sont plus ou moins contraignantes et offrent aux dirigeants une marge de manœuvre plus ou moins grande". La gestion du résultat, définie par Jeanjean (2002)⁹ comme "l'utilisation de la flexibilité du modèle comptable afin de répartir dans le temps la sécrétion du résultat pour répondre aux enjeux légaux, économiques et organisationnels de l'entreprise", est ainsi facilitée par cette variabilité.

⁸ Yermack, 1997 ; Aboody et Kaznik, 2000 ; Balsam et al., 2003 ; Cheng et Warfield, 2005.

⁹ Jeanjean, T. (2002). Gestion du résultat et gouvernement d'entreprise : Étude des déterminants et formulation d'un modèle de mesure. Doctorat en sciences de gestion, Paris : Université Paris-Dauphine.

Section 3 : mesure de la gestion des résultats

La gestion des résultats comptables est un sujet complexe qui attire plusieurs théoriciens, chercheurs, et praticiens. Ainsi de nombreuses études à l'échelle internationale se sont intéressées aux méthodes de mesure de cette pratique au sein des entreprises

Le bénéfice d'une entreprise est influencé à la fois par son argent en caisse (flux de trésorerie) et par des ajustements comptables (*accruals*). Ces ajustements donnent aux dirigeants la possibilité de manipuler les chiffres pour, par exemple, lisser les bénéfices sur plusieurs périodes. Cette méthode est plus discrète et moins coûteuse que de changer ouvertement les règles comptables (Healy, 1985 ; Cormier et Magnon, 1995).

1. Le rôle des *accruals* dans la mesure de la gestion des résultats

Les *accruals* sont des ajustements comptables qui permettent de rattacher à un exercice donné les produits et les charges qui s'y rapportent, même s'ils ne sont pas encore encaissés ou décaissés. Ils sont un élément essentiel de la comptabilité d'engagement, qui vise à donner une image plus fidèle de la réalité économique de l'entreprise.

Il est plus facile pour un dirigeant de "jongler" avec les chiffres comptables via les *accruals* plutôt que de changer carrément les méthodes de calcul¹⁰. Parce que ces ajustements comptables sont moins visibles, moins sujets à un contrôle rigoureux (même de la part des auditeurs) et n'ont pas besoin d'être justifiés publiquement comme le seraient des changements de méthodes. De plus, les *accruals* permettent de condenser plusieurs ajustements en un seul chiffre, ce qui facilite leur manipulation. Enfin, cette gestion des *accruals* peut être effectuée de manière continue, permettant aux dirigeants d'atteindre leurs objectifs financiers à chaque exercice.

Les *accruals* nécessitent un certain degré de jugement de la part des dirigeants, ce qui leur offre une marge de manœuvre pour influencer les chiffres comptables. Par exemple, la provision pour créances douteuses est une estimation du montant des créances clients qui ne seront probablement pas recouvrées. Les dirigeants peuvent manipuler cette estimation pour augmenter ou diminuer artificiellement le bénéfice.

$$\text{Total des Accruals} = \text{Résultat net} - \text{Flux monétaire provenant de l'exploitation}$$

La gestion des résultats ne porte pas sur l'ensemble des ajustements comptables (*accruals* totaux), mais sur une partie spécifique : les *accruals* discrétionnaires.

Les ajustements comptables, ou *accruals*, se composent de deux éléments :

¹⁰ La modélisation de la gestion réelle des résultats s'est récemment développée à travers certaines études empiriques récentes (Gunny, 2005 ; Roychowdury, 2006 ; Cohen et Zarowin, 2010). Ces études montrent que les dirigeants gèrent leurs résultats en agissant sur les activités réelles suivantes : la production, les ventes, les dépenses en recherche et développement, les frais administratifs et généraux et les dépenses de publicité.

- La partie **normale** (non discrétionnaire), liée à l'activité courante de l'entreprise et conforme aux règles comptables,
- et la partie **anormale** (discrétionnaire), qui peut être manipulée par les dirigeants pour influencer les résultats. Cette dernière est au cœur de la gestion des résultats, car elle permet aux dirigeants d'atteindre des objectifs comptables sans nécessairement refléter la réalité économique de l'entreprise

$$\text{Accruals discrétionnaires} = \text{Total des Accruals} - \text{Accruals non discrétionnaires}$$

Le niveau des ajustements comptables (*accruals*) varie selon l'objectif du dirigeant. Si celui-ci cherche à gonfler artificiellement les résultats, la différence entre les *accruals* manipulés et ceux qui ne le sont pas sera positive. L'inverse se produira s'il veut minimiser les résultats. Les variations des *accruals* sont donc un bon indicateur de l'ampleur de la gestion des résultats, car elles mesurent l'impact global des choix comptables des dirigeants.

Cependant, il est plus facile de manipuler la partie discrétionnaire des *accruals* que la partie non discrétionnaire, ce qui affecte le total. Distinguer ces deux parties est un défi majeur pour les chercheurs (Bernard et Stober, 1989). Faute de pouvoir le faire précisément, ils utilisent souvent le total des *accruals* pour évaluer la gestion des résultats, même si cette mesure est moins précise.

2. Les modèles de mesure de la gestion des résultats

2.1 La gestion des résultats par les flux réelles ou activité réelle

Elle consiste à agir sur les opérations réelles de l'entreprise¹¹ pour influencer le résultat comptable.

Pour chacune de ces formes de gestion des résultats, des modèles de mesure ont été développés (Alfadhael et Jarraya, 2021).

La gestion des résultats par les flux réels est plus difficile à mesurer que la gestion par les *accruals*. Deux modèles sont souvent utilisés pour cette mesure :

- Le modèle de Gunny (2005)
- Le modèle de Roychowdhury (2006)

2.2 Les modèles de gestion des résultats par *accruals*

Elle consiste à influencer le résultat comptable en utilisant des ajustements comptables¹².

¹¹ par exemple, la production, les ventes, les dépenses, etc.

¹² par exemple, les provisions pour créances douteuses, les amortissements, etc

Plusieurs modèles existent pour calculer la partie non discrétionnaire des accruals, c'est-à-dire la partie qui ne résulte pas d'un choix managérial.

2.2.1 Le modèle de Healy (1985)

Healy (1985) mesure les accruals non discrétionnaire en comparant les accruals totaux moyens à travers la variable de partage de la gestion des résultats.

$$AND_t = \frac{1}{N} \sum \frac{AT_t}{A_{t-1}}$$

AND_t = les accruals non discrétionnaire pour l'année t,

AT_t = les accruals totaux pour l'année t,

A_{t-1} : Total actifs pour l'année t-1,

N : le nombre d'année pour la période d'estimation.

2.2.2 Le modèle de Angelo (1986)

Le modèle De Angelo (1986) est similaire au modèle de Healy (1985). Il mesure les accruals non discrétionnaires en utilisant les accruals totaux de la dernière période divisée par le total des actifs de l'année précédente.

$$AND_t = AT_{t-1} / A_{t-2}$$

AND_t = les accruals non discrétionnaire estimés pour l'année t,

$TACC_{t-1}$ = le total des accruals pour l'année t-1,

A_{t-2} = Total actif pour l'année t -2.

2.2.3 Le modèle de Jones (1991)

Ce modèle se concentre sur les accruals totaux comme source de gestion des résultats et sur l'utilisation des accruals discrétionnaires par les manager pour gérer les résultats de manière plus spécifique.

$$\frac{TA_{it}}{A_{i,t-1}} = \alpha_i [1/A_{i,t-1}] + \beta_{1,i} [\Delta REV_{i,t}/A_{i,t-1}] + \beta_{2,i} [PPE_{i,t}/A_{i,t-1}] + \varepsilon_{i,t}$$

$TA_{i,t}$ = Accruals totaux pour l'année t pour l'entreprise i,

$\Delta REV_{i,t}$ = Variation des revenus entre l'année t et t-1 pour l'entreprise i,

$PPE_{i,t}$ = immobilisations corporelles brutes au cours de l'année t pour l'entreprise i,

$A_{i,t-1}$ = Total des actifs au cours de l'année t-1 pour l'entreprise i ,

$\varepsilon_{i,t}$ = erreur aléatoire pour l'année t pour l'entreprise i).

2.2.1 Le modèle de Jones modifié(1995)

Ce modèle réduit les erreurs de mesure des accruals discrétionnaires constatées dans le modèle de Jones (1991). Ce nouveau modèle ajoute la variation des créances pour refléter l'ampleur de l'interférence de la direction dans la manipulation de ses résultats en manipulant les ventes futures.

$$\frac{TA_{it}}{A_{i,t-1}} = \alpha_1 (1/A_{i,t-1}) + \alpha_2 [(\Delta REV_{i,t} - \Delta REC_{i,t})/A_{i,t-1}] + \alpha_3 [PPE_{i,t}/A_{i,t-1}] + \varepsilon_{i,t}$$

$\Delta REV - \Delta REC$ définit la variation des ventes encaissées de l'exercice t.

AT_{t-1} = accruals totaux pour l'entreprise i au temps t,

$\Delta REV_{i,t}$ = variation du chiffre d'affaires de l'entreprise i au temps t,

$\Delta REC_{i,t}$ = la variation de la créance nette de l'entreprise i au temps t,

$PPE_{i,t}$ = immobilisations corporelles brutes l'entreprise i au temps t,

$A_{i,t-1}$ = total des actifs de l'entreprise i à la fin de l'année t-1,

$\varepsilon_{i,t}$ = erreur aléatoire au cours de l'année t pour l'entreprise i.

2.2.1 Le modèle de Khotari (2005)

Il a ajouté la rentabilité des actifs (ROA = Return On Assets) de l'année précédente pour contrôler l'impact de la performance de l'année précédente sur les accruals discrétionnaires estimés.

$$\frac{TA_{it}}{A_{i,t-1}} = \alpha_1 (1/A_{i,t-1}) + \alpha_2 [(\Delta REV_{i,t} - \Delta REC_{i,t})/A_{i,t-1}] + \alpha_3 [PPE_{i,t}/A_{i,t-1}] + \alpha_4 [ROA_{i,t-1}/A_{i,t-1}] + \varepsilon_{i,t}$$

$\Delta REV_{i,t}$ = variation du chiffre d'affaires de l'entreprise i au temps t,

$\Delta REC_{i,t}$ = variation de la créance nette de l'entreprise i au temps t,

$PPE_{i,t}$ = immobilisations corporelles brutes l'entreprise i au temps t,

$ROA_{i,t-1}$ = le rendement de l'actif de l'entreprise i au temps t-1

$AT_{t,i}$ = total accruals de l'année t pour l'entreprise i,

$A_{i,t-1}$ = total actif de l'entreprise i à la fin de l'année t-1,

$\varepsilon_{i,t}$ = erreur aléatoire au cours de l'année t pour l'entreprise i)

3. Les contraintes à la gestion des résultats

3.1 Le conseil d'administration

En s'appuyant sur les fondements de la théorie de l'agence initiée par Jensen et Meckling (1976) et Fama (1980), la littérature conçoit le conseil d'administration comme un mécanisme de contrôle essentiel pour aligner les intérêts des dirigeants sur ceux des actionnaires et ainsi réduire les coûts d'agence. Bien que la vision française, comme le précise le rapport Viénot I (1995), insiste sur le rôle du conseil dans la défense de l'intérêt social, l'efficacité de sa fonction de surveillance, notamment en matière de discipline des dirigeants, est largement associée à sa composition et au degré d'indépendance de ses membres (Souid et Stepniewski, 2010)¹³.

Le rapport Bouton (2002) souligne l'importance d'administrateurs indépendants, c'est-à-dire capables d'exercer un jugement critique sur les décisions des dirigeants, y compris leurs choix comptables. Dans cette optique, la présence d'administrateurs indépendants est considérée comme un facteur limitant la gestion opportuniste des résultats. Les études de Peasnell et al. (2000) et Klein (2002)¹⁴ ont mis en évidence une relation négative entre la proportion d'administrateurs externes et le niveau de gestion du résultat. Ces conclusions sont étayées dans le contexte français par Jeanjean (2002) et Janin et Piot (2008), qui confirment un lien négatif et significatif entre la proportion d'administrateurs indépendants et la gestion du résultat. Ainsi, un conseil d'administration indépendant et actif, potentiellement via des comités spécialisés comme le comité d'audit, constitue une contrainte significative à la gestion des résultats par les dirigeants.

3.2 L'éthique des producteurs d'information comptable

L'éthique des producteurs d'information comptable, soulignée par Colasse (2007, 2012), est une contrainte essentielle à la gestion des résultats, particulièrement lorsque la loi offre une marge de manœuvre. La qualité du résultat, définie par Raffournier (2009) comme sa capacité à refléter fidèlement la performance économique, repose en partie sur le respect du principe de prudence et une présentation non manipulée. Face à l'impossibilité d'une objectivité absolue, l'éthique prend le relais, incarnée par la notion de "true and fair view" (Colasse, 2007, 2012).

Colasse (2012)¹⁵ insiste sur le risque d'un modèle comptable déconnecté de la réalité sans l'éthique des producteurs. Jeanjean (2002) élargit la perspective en considérant la gestion du résultat comme un phénomène organisationnel impliquant plusieurs acteurs. Chanson et Rougès (2012)¹⁶ mettent en lumière l'externalisation de la fonction comptable comme un signal de volonté de limiter la fraude et la gestion des données, car les prestataires externes sont moins soumis à la pression hiérarchique et tenus à des principes déontologiques stricts. Ainsi, l'éthique

¹³ Souid, S., Stepniewski, Y. (2010). Rôle du conseil d'administration et gestion des résultats. *La Revue des Sciences de Gestion*(243-244) : 35-41.

¹⁴ Klein, A. (2002). Audit committee, board of directors and earnings management. *Journal of Accounting and Economics* 33 (3) : 375-400.

¹⁵ Colasse, B. (2012). *Les fondements de la comptabilité*. Paris : La découverte « Repères ».

¹⁶ Chanson, G., Rougès, V. (2012). L'externalisation de la fonction comptable à l'épreuve de la théorie du signal. *Finance Contrôle Stratégie* : 15 (3).

des producteurs, qu'ils soient internes ou externes, constitue une barrière fondamentale contre la manipulation des résultats.

3.3 Une transparence comptable et financière accrue

La transparence comptable, notamment via la divulgation d'informations contractuelles et opérationnelles, agit comme un frein à la gestion des résultats. Dye et Verrechia (1995) montrent que la révélation des contrats de rémunération des dirigeants peut atténuer les coûts d'agence. Par ailleurs, les clauses restrictives des contrats de dette, basées sur des ratios comptables et financiers, incitent à une certaine rigueur dans la présentation des comptes.

Mard (2006) souligne que des contrats incitatifs bien conçus peuvent encourager les dirigeants à partager des informations, réduisant ainsi l'asymétrie informationnelle. Dans le même esprit, Mard (2005), s'appuyant sur Dutta et Giggler (2002), avance que la publication d'informations sur les fondamentaux de l'activité, les données sectorielles et les prévisions peut également diminuer cette asymétrie et, par conséquent, limiter la gestion du résultat. En rendant l'information plus accessible, la transparence comptable permet aux parties prenantes de mieux évaluer la performance réelle de l'entreprise et de détecter plus facilement les tentatives de manipulation des résultats.

Conclusion du premier chapitre

La gestion des résultats se présente comme un concept central, bien que parfois insaisissable dans sa définition précise au sein de la littérature comptable. Malgré cette absence de consensus absolu, un fil rouge se dessine : il s'agit d'une action intentionnelle orchestrée par les dirigeants, une forme de modelage des informations financières. Cette démarche, loin d'être anodine, est souvent motivée par la quête d'avantages personnels, qu'ils soient d'ordre financier, statutaire ou autre. Les pressions qui alimentent cette pratique sont doubles : d'une part, les impératifs "politico-contractuels" dictés par les relations avec les régulateurs, les actionnaires et les créanciers ; d'autre part, le regard scrutateur et souvent impitoyable des marchés financiers.

Les techniques mises en œuvre pour "sculpter" les résultats varient en fonction de l'objectif visé, qu'il s'agisse d'influencer les chiffres comptables ou de modifier la perception de la performance économique. Ces manipulations laissent des traces subtiles, notamment au niveau des *accruals*, ces ajustements complexes inhérents à la comptabilité d'engagement. Des outils d'analyse sophistiqués, tels que le modèle de Jones et ses évolutions, sont mobilisés pour tenter de déceler ces "arrangements" comptables.

En conclusion, la gestion des résultats incarne une tension dialectique fondamentale au sein du monde de la finance et de la comptabilité. Elle met en lumière le fossé potentiel entre la présentation objective de la réalité économique d'une entreprise et les incitations, parfois puissantes, qui poussent les dirigeants à influencer la perception de cette réalité. Comprendre les motivations, les techniques et les mécanismes de détection de la gestion des résultats demeure donc un enjeu crucial pour garantir la transparence et la fiabilité de l'information financière, pierres angulaires de la confiance des investisseurs et du bon fonctionnement des marchés.

Chapitre II

Gestion des résultats : revue de la littérature

Introduction du deuxième chapitre

L'information financière des entreprises, pilier de la prise de décision pour les investisseurs, les créanciers et les autres parties prenantes, est élaborée selon des normes comptables établies. Cependant, à l'intérieur de ce cadre normatif, les dirigeants disposent d'une certaine latitude dans l'application des principes et l'estimation de certains postes comptables. Cette marge de manœuvre peut être utilisée de manière discrétionnaire, donnant lieu à des pratiques désignées sous le terme générique de "gestion des résultats". Ces pratiques consistent en des actions intentionnelles de la part des managers visant à influencer la présentation des performances financières de l'entreprise, que ce soit pour atteindre des objectifs spécifiques, répondre aux attentes du marché, ou pour d'autres motivations.

L'étude des facteurs qui déterminent l'étendue, la direction (à la hausse ou à la baisse), et les modalités de cette gestion représente un domaine de recherche fondamental en comptabilité et en finance. Comprendre les mécanismes sous-jacents à la gestion des résultats est crucial pour évaluer la qualité de l'information financière et son aptitude à refléter fidèlement la réalité économique des entreprises.

Ce chapitre se consacre à une analyse approfondie des principaux déterminants de la gestion des résultats au sein des organisations. En adoptant une perspective objective et basée sur la littérature académique, nous examinerons le rôle des mécanismes de gouvernance d'entreprise, tels que la composition du conseil d'administration et la présence de comités d'audit indépendants, dans la limitation ou l'exacerbation des pratiques de gestion des résultats.

Nous explorerons également les caractéristiques intrinsèques des entreprises, telles que leur taille, leur complexité, leur performance financière et leur structure d'actionnariat, ainsi que les pressions externes auxquelles elles sont soumises.

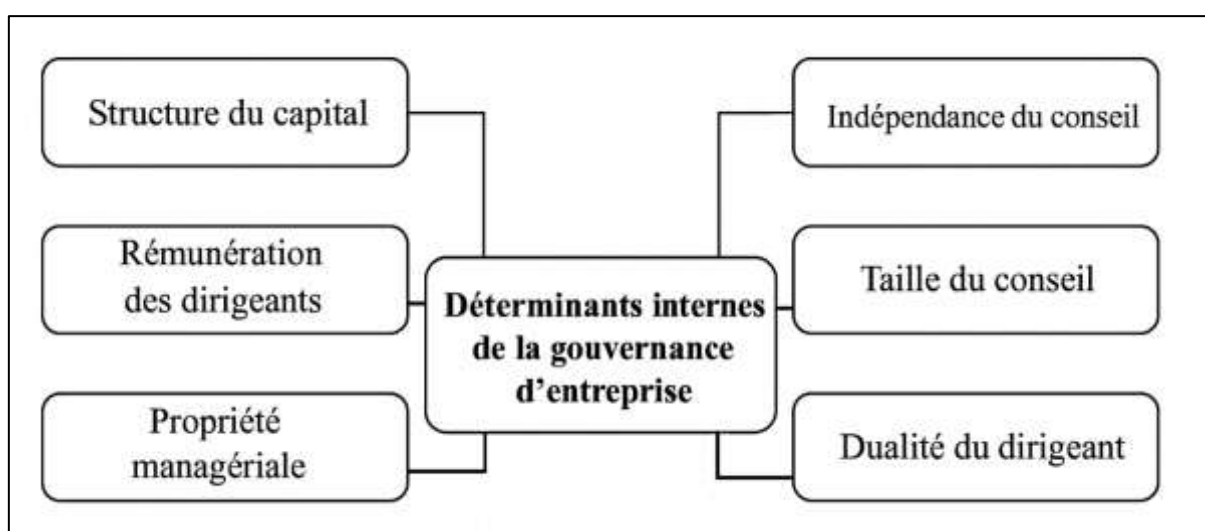
L'objectif de ce chapitre est de fournir une analyse objective et rigoureuse des éléments qui sous-tendent la gestion des résultats, en s'appuyant sur des théories établies et des résultats empiriques. En identifiant les facteurs qui favorisent ou, au contraire, limitent les incitations et les opportunités de gestion des résultats, nous souhaitons contribuer à une meilleure compréhension de la fiabilité et de la pertinence de l'information financière publiée par les entreprises, et ainsi éclairer les décisions des différentes parties prenantes.

Section 2.1 : les déterminants liés à la gouvernance interne de l'entreprise

1. Le conseil d'administration

Le conseil d'administration est un mécanisme interne clé de la gouvernance d'entreprise, ayant pour rôle principal de limiter le pouvoir discrétionnaire des dirigeants et de gérer les relations d'agence avec les actionnaires et autres parties prenantes. Au-delà de ses obligations légales, il doit assurer la qualité de l'information financière. Cependant, son efficacité dans ce rôle de contrôle n'est pas automatique et dépend de ses caractéristiques (Mezghani et Ellouze, 2007).

Figure 2.1 : les déterminants internes de la gouvernance d'entreprise



Source : élaboré par l'étudiante

1.1 La taille du conseil d'administration

La taille du conseil d'administration, avec son nombre d'administrateurs, a un double tranchant. Un conseil étoffé peut apporter une diversité d'expertises et affiner les orientations stratégiques (Pfeffer, 1972). Cependant, un grand nombre d'administrateurs peut engendrer des coûts supérieurs à leur valeur ajoutée et compliquer la coordination, créer des désaccords décisionnels, et fragiliser les liens entre les membres.¹⁷

Jensen (1993) avance qu'un conseil optimal compte sept à huit membres, au-delà duquel son efficacité diminue et il devient plus vulnérable à l'influence des dirigeants.

Beasley (1996) et Vefas (1999) ont mis en évidence une corrélation négative avec la manipulation des résultats c'est à dire les conseils de grande taille présentent un plus grand

¹⁷ (Lipton et Lorsh, 1992 ; Jensen, 1993).

potentiel au désaccord et au manque de cohésion, ce qui rend le processus de communication et de prise de décision plus lourd et plus difficile.

Inversement, Chtoutou, Bédard et Courteau (2001) suggèrent qu'un grand conseil peut avoir plus d'expérience, des connaissances et d'opinions provenant de différentes sources, ce qui renforce, par conséquent, sa fonction de surveillance et du contrôle des actions discrétionnaires des dirigeants.

D'autres études (Jeanjean, 2003 ; Firth & al., 2007) n'ont trouvé aucun lien significatif entre la taille du conseil et la gestion des résultats comptables.

1.2 L'indépendance des membres

L'indépendance des administrateurs est un élément clé de la gouvernance d'entreprise. La composition du conseil, distinguant administrateurs internes et externes, est cruciale.

La présence d'administrateurs internes a un impact ambigu. La théorie de la dépendance des ressources y voit un avantage grâce à leur connaissance de l'entreprise, tandis que la théorie de l'agence y décele un risque de manque de contrôle et de conflits d'intérêts.

De nombreuses études, basées sur la théorie de l'agence, suggèrent qu'un conseil avec une forte proportion d'administrateurs externes est plus efficace pour contrôler les dirigeants et aligner les intérêts sur ceux des actionnaires. Leur indépendance et objectivité sont mises en avant.

Cependant, la théorie de l'enracinement nuance cette vision, soulignant que les administrateurs externes ne contraindraient pas toujours les stratégies des dirigeants. L'affaire Enron est citée comme exemple.

Les études empiriques sur le lien entre l'indépendance du conseil et la gestion des résultats comptables sont mitigées. Certaines montrent qu'un conseil plus indépendant freine la gestion des résultats, tandis que d'autres trouvent une association négative ou même positive. Enfin, certaines études n'observent aucune corrélation significative.

1.3 Séparation entre les fonctions de direction générale et présidence du conseil d'administration

La distinction entre les fonctions de PDG et de président du conseil d'administration est un élément fondamental de la gouvernance d'entreprise, abordé par la théorie d'agence¹⁸.

Cette théorie voit le cumul des fonctions comme un obstacle au contrôle managérial et recommande la séparation pour améliorer l'efficacité, la performance et réduire les coûts d'agence liés à la concentration du pouvoir, qui peut favoriser les intérêts personnels du dirigeant et nuire au contrôle du conseil. Gul et Wah (2002) affirment que la dualité augmente

¹⁸ les principaux partisans sont Jensen et Meckling (1976), Fama et Jensen (1983) et Jensen (1993)

ces coûts, et Jensen (1993) ainsi qu'Epps et Ismail (2009) soulignent qu'elle favorise les stratégies d'enracinement. Imhoff (2003) précise que la dualité diminue le pouvoir disciplinaire du conseil et affecte les processus comptables et financiers. Plusieurs rapports (Cadbury, 1992 ; Hampel, 1998 ; Viénot, 1995) soutiennent cette séparation.

À l'opposé, la théorie de l'intendance¹⁹, dont les partisans incluent Cannella et al. (1993) et Sridharan et al. (1997), avance que la dualité peut améliorer la performance en évitant la dilution du pouvoir et en facilitant la prise de décision (Reshner et Dalton, 1991 ; Lin, 2005 ; Bradbury et al., 2006).

Toutefois, concernant la gestion des résultats, de nombreuses études établissent un lien entre le cumul des fonctions et un risque accru de manipulation de l'information comptable, de fraude et de gestion des résultats (Sarkar et al., 2008 ; Davidson et al., 2004 ; Dunn, 2004 ; Beasley, 1996 ; Dechow et al., 1996 ; Carcello et Nagy, 2004). Marrakchi et al. (2001) ont trouvé une association négative entre la séparation des rôles et la gestion des résultats. Chtourou et al. (2001), Peasnell et al. (2005) et Ellili (2013) ont également trouvé une relation positive entre la dualité et les ajustements comptables discrétionnaires, un point également souligné par Ianniello (2013). Des recherches empiriques basées sur des données indonésiennes (Murhadi, 2009 ; Nugroho et Eko, 2012) confirment que la dualité est liée à des niveaux plus élevés de gestion des résultats.

1.4 Périodicité des réunions des membres du conseil d'administration

D'après Conger et al. (1998) et Vafeas (1999), la multiplication des réunions du conseil d'administration améliore son rôle de surveillance et préserve la valeur de l'entreprise. Chen et al. (2006) ajoutent que des réunions fréquentes diminuent le risque de fraude en permettant aux administrateurs de détecter et de régler les problèmes.

Concernant la gestion des résultats, Xie et al. (2003) affirment que des réunions du conseil peu fréquentes peuvent reléguer des questions comme la gestion des résultats au second plan par manque de temps, transformant le conseil en une simple chambre d'enregistrement des décisions de la direction. Ils constatent une relation négative et significative entre la gestion des résultats et le nombre de réunions du conseil, indiquant que ces réunions influencent la performance et limitent la gestion des résultats. De leur côté, Sarkar et al. (2008), étudiant des entreprises indiennes, ont trouvé une association négative significative entre la diligence du conseil, mesurée par la présence des administrateurs indépendants, et la gestion des résultats.

En revanche, Lorca et al. (2011) avancent une perspective opposée, estimant que les réunions du conseil ne sont pas toujours utiles, car les tâches routinières absorbent le temps limité des administrateurs et du président. Gulzar et Wang (2011) dans le contexte chinois et Metawee (2013) en Égypte ont trouvé une association positive significative entre la gestion des résultats et les réunions du conseil.

¹⁹ La théorie de l'intendance postule que les intérêts des dirigeants (agents) et des propriétaires (principaux) convergent naturellement, éliminant ainsi le problème d'agence.

2. La structure de propriété

La structure de propriété est un élément clé de la gouvernance d'entreprise, car elle influence le contrôle des dirigeants. De nombreuses recherches ont exploré son impact sur la gestion des résultats, en se concentrant principalement sur la concentration de la propriété et la nature des actionnaires.

2.1 La concentration de l'actionnariat

La littérature distingue deux structures de propriété : concentrée et dispersée. La structure concentrée, où des actionnaires dominants contrôlent la direction, est vue par Lee (2004) comme un moyen de réduire les coûts d'agence. Des auteurs comme Demsetz (1983), Shleifer et Vishny (1986) et d'autres soutiennent qu'une forte concentration renforce le contrôle actionnarial. Le Maux (2005) met en avant le pouvoir d'influence des actionnaires majoritaires, et Alexandre et Paquerot (2000) leur intérêt à contrôler la gestion.

Concernant la gestion des résultats, des études (Smith, 1976 ; Defond et Jiambalvo, 1991 ; Dechow et al., 1996) indiquent que les actionnaires majoritaires limitent les pratiques discrétionnaires. Ali et al. (2008) et Iturriaga et Hoffmann (2005) trouvent une corrélation négative entre la participation majoritaire et les accruals discrétionnaires. Dechow et al. (1996) et Core (2000) soulignent le rôle de ces actionnaires dans l'amélioration de la crédibilité financière et la réduction de la fraude. Chtourou (2000) nuance en distinguant les actionnaires indépendants de ceux ayant des liens avec l'entreprise. Warfield et al. (1995) observent un impact mitigé de la concentration aux États-Unis, tandis que Donnelly et Lynch (2002) et Beneish (1997) soulignent des effets potentiellement négatifs.

La théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1976) associe la structure dispersée à des coûts d'agence²⁰ élevés et à une plus grande liberté pour les dirigeants. Mtanios et Paquerot (1999) expliquent le manque d'incitation au contrôle dans ce contexte pour les actionnaires minoritaires. Cependant, Shleifer et Vishny (1997) mettent en garde contre le pouvoir discrétionnaire des actionnaires majoritaires dans les structures concentrées, qui pourraient, selon Jaggi et Tsui (2007), encourager la gestion des résultats à leur profit.

2.2 La nature des actionnaires

La littérature suggère que la structure de propriété influence l'incitation des actionnaires à contrôler la gestion, et distingue principalement la propriété managériale, institutionnelle et familiale.

²⁰ La théorie de l'agence met en évidence les conflits d'intérêts entre les différentes parties prenantes dans l'entreprise et les coûts associés à ces divergences. Pour réduire ces coûts et parvenir à un alignement des intérêts divergents, des mécanismes tant internes qu'externes à l'entreprise sont mis en place. Ces mécanismes sont examinés à travers le cadre de la gouvernance d'entreprise.

2.1.2 La propriété managériale

Selon la théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1976 ; La Porta et al., 1999 ; Claessens et al., 2000), une participation accrue des dirigeants au capital aligne leurs intérêts avec ceux des actionnaires, réduisant l'opportunisme et la gestion des résultats. Des études (Warfield et al., 1995) ont trouvé une relation négative entre propriété managériale et gestion des résultats.

Cependant, l'hypothèse d'enracinement (Stulz, 1988) suggère qu'une forte participation managériale peut inciter à la gestion des résultats pour maximiser les objectifs personnels (Cheng et Warfield, 2005 ; Holthousen et al., 1995). Des études (Aboody et Kasznik, 2000) ont trouvé une relation positive. D'autres (Sanchez Ballesta et Garcia-Meca, 2007) suggèrent une relation non linéaire. Enfin, certaines recherches (Chtourou, 2000 ; Hunt, 1985) n'ont trouvé aucun lien significatif.

2.2.2 L'actionnariat institutionnel

Un niveau élevé de propriété institutionnelle est vu par Alves (2011) comme un mécanisme de gouvernance important. L'hypothèse de contrôle efficace suggère que les investisseurs institutionnels ont les capacités de contrôler la gestion (Chung et al., 2002 ; Koh, 2003 ; Hsu et Koh, 2005), menant à une relation inverse avec la gestion des résultats. Des études (Bushee, 1998 ; Joubert et Fakhfakh,) soutiennent cet effet de contrôle. Cependant, la théorie de l'enracinement (Ben Ayed-Koubaa, 2010) suggère que les institutionnels peuvent soutenir la gestion pour protéger leurs investissements, voire encourager la gestion des résultats pour améliorer la performance à court terme (Al-Fayoumi et al., 2010 ; Senteza et Gill, 2005; Emamgholipour et al., 2013). D'autres (Koh, 2003 ; Hsu et Koh, 2005 ; Yang et al., 2009) ont trouvé des relations non linéaires ou insignifiantes

2.2.3 L'actionnariat familial

L'actionnariat familial est fréquent mondialement (LaPorta et al., 1999). Certaines études (Wang, 2006 ; Ali et al., 2007 ; Tong, 2008 ; Prencipe et al., 2008) suggèrent qu'il améliore la qualité des résultats comptables. Cependant, une forte concentration familiale peut mener à des stratégies d'enracinement (Ben Ayed-Koubaa, 2010) et nuire à la qualité de l'information (Sanchez-Ballesta et Garcia-Meca, 2007). Wang (2006) et Al-Fayoumi et al. (2010) notent une relation non linéaire, où au-delà d'un certain seuil, la gestion des résultats augmente. Jaggi et Leung (2007) et Jaggi et al. (2009) soulignent que la présence de membres de la famille dans la gouvernance peut réduire l'efficacité du contrôle.

3. Le comité d'audit

Le comité d'audit est un organe du conseil d'administration chargé de surveiller la production et l'audit des informations financières des entreprises. Ce comité vise à améliorer la gouvernance, garantir la transparence et l'intégrité des rapports financiers et ainsi maintenir la confiance des investisseurs. Il est le garant des intérêts des actionnaires, de la transparence et de la fiabilité du système comptable et financier.

3.1 L'existence et la taille du comité d'audit

Le comité d'audit, selon Ayadi et Boujelbane (2015), a pour mission de superviser et contrôler l'audit, de résoudre les désaccords avec la direction, d'examiner les états financiers, de superviser les politiques comptables et d'encadrer les pratiques managériales. Son rôle final, d'après Carcello et Neal (2003), est d'assurer la qualité de l'information financière. Un comité efficace est crucial pour la surveillance du reporting et le contrôle financier. Des études (McMullen, 1996 ; Uzun et al., 2004) montrent son importance dans la prévention de la fraude, et la théorie de l'agence (Beasley, 1996; Felo et al., 2003) suggère un lien positif entre sa présence et la fiabilité des états financiers.

Concernant la gestion des résultats, Baxter et Cotter (2009) (Australie), et Jaggi et Leung (2007) (Hong Kong) ont constaté que la présence d'un comité d'audit tend à la limiter.

L'existence d'un comité d'audit est donc perçue comme un facteur améliorant la qualité de l'information et réduisant la gestion des résultats. La taille du comité, indicateur des ressources (Lin et al., 2006), est considérée par Pincus et al. (1989) comme importante pour le contrôle. Bédard et al. (2004) et Anderson et al. (2004) suggèrent qu'une plus grande taille favorise la détection des problèmes. Néanmoins, Jensen (1993) et Yermack (1996) notent que la taille peut affecter les décisions. Les études sur l'impact de la taille sur la gestion des résultats sont mixtes : association négative (Archambeault & DeZoort, 2001 ; Yang & Krishnan, 2005), positive (Abdul Rahman & Ali, 2006; Siregar & Utama, 2008 - gestion efficace), ou non significative (Xie et al., 2003; Abbott et al., 2004).

3.2 L'indépendance des membres du comité d'audit

L'indépendance du comité d'audit est cruciale pour un contrôle efficace et la limitation des comportements opportunistes des dirigeants, notamment la gestion des résultats. Lin et al. (2006) soulignent que le manque d'indépendance du comité d'audit peut nuire gravement à la qualité et à la crédibilité de l'information financière. Ainsi, l'indépendance est un facteur clé pour renforcer le rôle du comité dans la prévention d'anomalies significatives.

De nombreuses études antérieures confirment une association négative entre l'indépendance des membres du comité d'audit et la gestion des résultats²¹. Cependant, la diversité des approches et des méthodologies rend l'établissement d'un consensus difficile.

L'attente générale est que les comités d'audit indépendants garantissent une meilleure information financière, ce qui est souvent corroboré par des preuves empiriques (Abbott et al., 2000; Beasley et al., 2000). Plus précisément, Abbott et al. (2004) montrent une association négative entre le retraitement des bénéfices et les comités d'audit composés uniquement d'administrateurs indépendants. De même, Choi et al. (2004) constatent que les membres de

²¹ Klein, 2002 ; Bédard et al., 2004 ; Davidson et al., 2005 ; Vafeas, 2005 ; Benkel et al., 2006 ; Bradbury et al., 2006 ; Koh et al., 2007 ; Valminck et Sarens, 2013 ; Ben Amar, 2014

comités d'audit détenant des actions dans leur entreprise sont moins efficaces pour atténuer la gestion des résultats.

Bryan et al. (2004), sur un échantillon américain, concluent que l'indépendance du comité d'audit influence positivement la qualité du résultat comptable (contenu informatif et transparence). Dans le même contexte, Zarai et Bettabai (2007) trouvent une relation positive entre l'indépendance du comité et la pertinence du bénéfice comptable. Anderson et al. (2003), en se concentrant sur les caractéristiques du comité, obtiennent des résultats similaires. Toutefois, en combinant les caractéristiques du conseil et du comité, Anderson et al. (2003) ne trouvent pas de relation significative entre le contenu informatif des bénéfices et l'indépendance du comité. En revanche, Piot et Janin (2007) et Baccouche et al. (2013) (France) démontrent une relation positive entre l'indépendance du comité d'audit et le niveau des accruals discrétionnaires.

3.3 Compétence et diligence des membres du comité d'audit

Au-delà de l'indépendance, l'efficacité du comité d'audit s'appuie sur la compétence financière de ses membres en comptabilité et domaines connexes. Cette expertise est cruciale car elle soutient les auditeurs (DeZoort et al., 2003; DeZoort et Salterio, 2001), renforce la crédibilité financière (Burrowes et Hendriks, 2005) et améliore la qualité des bénéfices (Choi et al., 2004; Bryan et al., 2004).

Zarai et Bettabai (2007) ont trouvé un lien positif entre la compétence du comité et la pertinence des résultats. Qin (2007) souligne l'importance des experts comptables et financiers pour la qualité du résultat. DeZoort et Salterio (2001) estiment que ces compétences facilitent la détection et la correction des anomalies. Choi et al. (2004), Abbott et al. (2004) et Bédard et al. (2004) affirment qu'un expert financier au sein du comité réduit la gestion des résultats. Des études américaines (Xie et al., 2003; Carcello et al., 2006; Dhaliwal et al., 2006) confirment le rôle de cette expertise dans la prévention de la gestion opportuniste. La compétence financière des membres est donc un facteur d'efficacité essentiel.

Un autre pilier est la diligence du comité, souvent mesurée par la fréquence des réunions. Lin et Hwang (2010) soulignent le temps nécessaire au contrôle. Ayadi et Boujelbane (2015) estiment qu'un comité actif contrôle mieux le reporting et prévient la gestion des résultats.

Menon et Williams (1994) voient le nombre de réunions comme un indicateur d'efficacité. Cependant, les études sur le lien diligence-gestion des résultats divergent : association négative (Xie et al., 2003 ; García et al., 2012) ou absence de lien (Bédard et al., 2004; Davidson et al., 2005).

4. L'audit externe

L'audit externe, fondé sur la théorie de l'agence, est un mécanisme de gouvernance visant à limiter les pratiques discrétionnaires de gestion. Son efficacité dépend, entre autres, de sa qualité.

4.1 La qualité d'audit

Les auditeurs externes ont pour mission principale de garantir la fiabilité et la pertinence de l'information financière. Sur le plan de la fiabilité, ils doivent s'assurer de l'absence d'irrégularités significatives, agissant ainsi comme un rempart contre l'opportunisme managérial. Concernant la pertinence, ils optimisent le signal véhiculé par la composante discrétionnaire du résultat comptable (Piot et Janin, 2007). Les demandes d'intervention des auditeurs externes visent à réduire le bruit et les biais introduits par la gestion des résultats dans la communication financière²².

Figure 2.2 : Les attributs de la qualité d'audit



Source : BENILLES (2017) les déterminants de la gestion des résultats dans les banques Algériennes

Pour offrir un audit de qualité, l'auditeur doit posséder certaines qualités fondamentales. L'article fondateur de DeAngelo (1981) définit la qualité d'audit comme la probabilité que l'auditeur découvre et signale une anomalie significative. Cette définition met en avant deux composantes essentielles : la compétence et l'indépendance (Zehri, 2006). La compétence de l'auditeur, évaluée par sa capacité à détecter les erreurs (selon ces auteurs), peut également être appréciée par sa formation, sa qualification, son expérience et l'organisation de son équipe (Ghorbel, 2008). L'indépendance, quant à elle, garantit l'objectivité des travaux et des rapports, les préservant de subjectivité, de manipulation ou d'omissions volontaires (Ghorbel, 2008). Datar et al. (1991) soulignent que ces deux caractéristiques sont essentielles pour limiter la gestion des résultats. La qualité d'audit peut également s'apprécier par l'efficacité du processus d'audit (approche directe), incluant le respect des normes, l'utilisation de technologies performantes et la structuration du cabinet.

²² Wallace (1980)

L'évaluation de la qualité d'audit est complexe en raison de la confidentialité des dossiers de travail des auditeurs. Pour pallier cette difficulté, la littérature comptable utilise divers indicateurs tels que la réputation de l'auditeur, l'ancienneté du mandat, la spécialisation sectorielle, les honoraires, le co-audit, le changement d'auditeur, l'opinion de l'auditeur et son comportement discrétionnaire. De nombreuses études ont examiné l'impact de la qualité d'audit, mesurée par ces indicateurs, sur l'amélioration de la qualité de l'information financière et la réduction de la gestion des résultats, avec des résultats souvent mitigés et peu concluants.

4.2 La spécialisation des auditeurs

De nombreuses études suggèrent que les auditeurs spécialisés jouent un rôle crucial dans la fourniture d'un audit de haute qualité. O'Keefe et al. (1994) avancent que la spécialisation sectorielle permet aux auditeurs de développer des connaissances spécifiques et d'offrir une qualité d'audit supérieure.

Healy et Lys (1986), Lennox (1990) et Colbert et Murray (1999) suggèrent que la différence entre les grands cabinets (Big 4)²³ et les autres réside dans leur spécialisation et leur réputation. Dans le même sens, Lim et Tan (2008) estiment que les auditeurs spécialisés sont plus sensibles aux pertes de réputation et aux litiges.

En termes de la gestion des résultats, Krishnan (2003) a constaté que les entreprises auditées par des non-spécialistes ont des niveaux de gestion des résultats plus élevés. Une étude de Balsam et al. (2003) a abouti à la même conclusion. Gerayli et al. (2011) ont également trouvé une association négative entre la spécialisation des auditeurs et les accruals discrétionnaires en Iran.

4.3 La dépendance de l'audit

Les honoraires d'audit sont fréquemment utilisés comme indicateur indirect de l'indépendance de l'auditeur et, par conséquent, de la qualité de l'audit. Ces honoraires représentent la rémunération perçue par l'auditeur pour l'audit des états financiers et pour d'autres missions de conseil réalisées pour le compte du client. La dépendance économique de l'auditeur à l'égard de l'entreprise auditée est généralement évaluée en mesurant l'importance relative des honoraires provenant d'un client spécifique par rapport au chiffre d'affaires total du cabinet (Piot et Janin, 2004).

4.4 Le comportement discrétionnaire des auditeurs

Au-delà des facteurs liés à l'audit externe, l'opportunisme de l'auditeur lui-même peut impacter significativement la qualité de l'audit. Selon la théorie de l'agence et la théorie des jeux (Fellingham et Newman, 1985; Fellingham et al., 1989), l'auditeur, à l'instar des dirigeants, peut adopter un comportement opportuniste influencé par la stratégie et le comportement des managers. Pour contrer cet opportunisme, de nombreux pays ont mis en place des cadres

²³ Les «BIG 4» sont les quatre plus grandes entreprises internationales de comptabilité et de services professionnels. Ils vérifient la majorité des sociétés cotées. Le "Big 4" comprend Pricewaterhouse Coopers, KPMG, Ernst & Young et Deloitte Touche Tohmatsu.

réglementaires et des normes professionnelles visant à améliorer la qualité de l'audit. Aux États-Unis, le PCAOB (Public Company Accounting Oversight Board) supervise les audits des entreprises cotées et l'indépendance des auditeurs. En France, la loi sur la sécurité financière (LSF) de 2003 a créé le Haut Conseil du Commissariat aux Comptes (H3C) pour superviser la profession et vérifier la qualité des audits, agissant comme un "audit des audits" (Hazgui et al., 2010). Le Canada a confié ce rôle au Conseil Canadien sur la reddition des comptes. En Algérie, la décision n° 002 de 2016 a introduit les premières Normes Algériennes d'Audit (NAA), basées sur les normes internationales (ISA), marquant une avancée pour la profession. Néanmoins, ces cadres réglementaires ne suffisent pas à résoudre tous les problèmes sociaux et économiques.

Section 2.2 : Les déterminants liés aux caractéristiques de l'entreprise

1. La taille de l'entreprise

La taille de l'entreprise est un facteur clé souvent associé aux coûts politiques et, par conséquent, à la gestion des résultats. Ben Othman et Zeghal (2006) suggèrent que les grandes entreprises, plus visibles et scrutées, sont incitées à réduire leurs bénéfices publiés pour échapper aux pressions politiques. Cette idée est soutenue par Watts et Zimmerman (1986), qui avancent que les coûts politiques plus élevés pour les grandes entreprises les poussent à différer la comptabilisation des bénéfices, une hypothèse validée par Missonier (2004) et Cormier et al. (1998).

Concernant directement la gestion des résultats, Becker et al. (1998) soulignent que la taille peut influencer son niveau. Burgstahler et Dichev (1997) observent une plus grande fréquence de gestion des résultats dans les moyennes et grandes entreprises, ces dernières étant soumises à davantage de pression, comme le notent Barton et Simko (2002) concernant les attentes des analystes. Myers et Skinner (2000) apportent des preuves d'une moindre précision des résultats déclarés par les grandes entreprises. De plus, Nelson et al. (2002) indiquent que les auditeurs pourraient être moins stricts avec les grands clients, et Lobo et Zhou (2006) trouvent une corrélation positive entre taille et gestion des résultats, expliquée par la complexité et la difficulté de détection dans les grandes structures.

Inversement, d'autres arguments suggèrent un impact négatif de la taille sur la gestion des résultats. Les grandes entreprises ont souvent des systèmes de contrôle interne plus sophistiqués (Gu et al., 2005) et sont auditées par de grands cabinets plus rigoureux. Elles sont également plus sensibles aux coûts de réputation, ce qui pourrait les dissuader de manipuler les résultats. Warfield et al. (1995) suggèrent qu'elles publient des résultats de meilleure qualité en raison de la pression politique et des investisseurs. De nombreuses études (Park et Shin, 2004 ; Davidson et al., 2005) ont d'ailleurs constaté une relation négative significative entre la taille et la gestion des résultats.

Cependant, certains auteurs comme Rahman et Scapens (1988) remettent en question l'universalité de la théorie des coûts politiques, et des études comme celles de Tawfik (2006), Astami et Tower (2006), Bedard et al. (2004) et Klien (2002) n'ont pas trouvé de preuves concluantes liant la taille à la gestion des résultats ou aux choix comptables.

2. Le levier financier

L'endettement d'une entreprise est une source de financement qui peut inciter les managers à maximiser la valeur de l'entreprise, voire à favoriser les actionnaires au détriment des créanciers²⁴. Inoue et Thomas (1996) soulignent que les propriétaires-managers pourraient être tentés de distribuer des dividendes au détriment des détenteurs de dette, mais un marché de la dette rationnel anticipe cela avec des clauses restrictives limitant, par exemple, les dividendes

²⁴ Jacquillat et Levasseur (1981)

liés aux résultats. La littérature établit un lien entre la dette et les choix comptables, car la violation de ces clauses entraîne des coûts.

Bowen et Shores (1995) suggèrent que les managers cherchant à minimiser les coûts liés aux clauses restrictives de la dette pourraient adopter des méthodes comptables signalant une bonne solvabilité. Easton et al. (1993) ajoutent que les managers peuvent chercher à améliorer la flexibilité financière pour éviter de paraître en difficulté, une préoccupation accrue pour les entreprises à fort levier (Cullinan et Knoblett, 1994; Piot, 2001; Zimmerman, 1986). La théorie des choix comptables indique que pour réduire ces coûts contractuels, les propriétaires-managers pourraient accepter des clauses limitant leurs actions. Ahorany et al. (1993) affirment que les entreprises fortement endettées sont plus susceptibles de manipuler les résultats. Defond et Jimbalvo (1994) et Jiang et al. (2008) précisent que ce niveau élevé de dette peut inciter à une gestion des résultats à la hausse pour éviter le défaut ou à la baisse pour faciliter la renégociation. Sweeney (1994) confirme l'utilisation des *accruals* discrétionnaires pour respecter les contrats de dette, et Glaum et al. (2004) observent une gestion des résultats plus fréquente dans les entreprises allemandes à fort levier qu'aux États-Unis.

Cependant, une perspective inverse existe. Park et Shin (2004) suggèrent que les entreprises très endettées pourraient être moins enclines à la gestion des résultats en raison d'une surveillance accrue des prêteurs. Chen et al. (2005) et Niu (2006) trouvent une relation négative significative entre l'effet de levier et la gestion des résultats. Jordon et al. (2008) avancent que les entreprises faiblement endettées gèrent leurs résultats plus souvent, une idée qu'Astami et Tower (2006) nuancent en associant un faible levier à une gestion à la hausse des résultats. Néanmoins, des études comme celles de Sun et Rath (2009), Abdul Rahman et Mohamed Ali (2008), Abdul Rahman et al. (2005), Bedard et al. (2004) et Jones et Sharma (2001) ne trouvent pas de lien significatif entre l'effet de levier et la gestion des résultats.

3. La croissance

La croissance d'une entreprise est une autre caractéristique scrutée, car les managers sont souvent incités à présenter une trajectoire de résultats en constante progression. DeAngelo et al. (1996) ont montré que les actions des entreprises dont la croissance des bénéfices est interrompue subissent une baisse, incitant ainsi les managers à maintenir, voire dépasser, les performances antérieures. Glaum et al. (2004) soutiennent que les entreprises à forte croissance peuvent recourir à la gestion des résultats pour répondre aux attentes des investisseurs. Firth et al. (2007) ajoutent que ces entreprises, ayant d'importants besoins de financement, peuvent plus facilement s'engager dans la manipulation en raison de la difficulté à observer leurs activités. Park et Shin (2004) suggèrent que ces entreprises pourraient gonfler leurs actifs courants pour justifier une forte croissance future des ventes, établissant un lien positif entre croissance et gestion des résultats. Summers et Sweeney (1998) avancent que les managers pourraient augmenter les *accruals* en période de ralentissement de la croissance pour maintenir l'illusion d'une croissance continue. Chalayer et Dumontier (1996) observent que les *accruals* discrétionnaires tendent à être positifs lorsque la performance est en deçà des attentes ou des résultats passés, et négatifs dans le cas contraire.

Bien qu'un nombre significatif d'études ait établi une relation positive entre la gestion des résultats et la croissance (Jones et Sharma, 2001; Park et Shin, 2004), des résultats divergents

existent. Abdul Rahman et Mohamed Ali (200) ont trouvé une relation négative significative. D'autres, comme Firth et al. (2007), Jaggi et Leung (2007) et Bedard et al. (2004), n'ont pas trouvé de preuves suffisantes pour établir un lien clair entre la croissance et la gestion des résultats.

4. La performance

La performance d'une entreprise influence la gestion des résultats. DeAngelo et Skinner (1994) ont montré que les dirigeants peuvent manipuler les éléments comptables (accruals) pour masquer une mauvaise performance ou différer des résultats exceptionnellement bons. Burgstahler et Dichev (1997) soulignent que les managers cherchent à éviter la publication de pertes ou de baisses de bénéfices. De nombreuses études (Ashari et al., 1994; Bedard et al., 2004; Sun et Rath, 2009; Bekiris et Duokakis, 2011) ont établi une relation négative entre la rentabilité et la gestion des résultats, indiquant que les entreprises moins rentables sont plus susceptibles de manipuler leurs comptes.

Dans le même sens, Skinner (1993) et Gupta (1995) ont observé que les entreprises faiblement performantes ont tendance à adopter des choix comptables qui augmentent artificiellement leur résultat. En France, l'étude de Guetat (1989) révèle que les changements de méthodes comptables sont plus fréquents dans les entreprises avec de faibles résultats.

Inversement, les théories d'information suggèrent un lien positif entre la rentabilité et la qualité de l'information financière. Selon la théorie de l'agence, les dirigeants d'entreprises rentables utilisent l'information pour sécuriser leur position et augmenter leur rémunération (Astami et de la Tour, 2006). Bushman et Smith (2001) notent l'utilisation répandue de bonus annuels liés à la performance dans la rémunération des dirigeants. Watts et Zimmerman (1986) estiment que les dirigeants ayant des plans de bonus sont plus enclins à avancer des bénéfices futurs pour augmenter le résultat actuel. Ainsi, une rémunération liée aux résultats comptables incite les managers à utiliser des méthodes qui augmentent le bénéfice (Hagerman et Zmijewski, 1979; Astami et Tour, 2006).

De plus, les investisseurs se basant sur l'information comptable, les managers sont incités à gérer les résultats pour influencer le cours des actions (Degeorge et al., 1999) et atteindre certains seuils (Graham et al., 2005), surtout en cas de résultats inférieurs aux objectifs (Cormier et al., 2006). Éviter les pertes (Roychowdhury, 2006) et la non-conformité avec les attentes des analystes (Skinner et Sloan, 2002; Cheng et Warfield, 2005) sont également des motivations. La gestion des résultats peut ainsi prévenir une baisse de la valeur de l'entreprise due à une chute du cours des actions.

Certaines recherches montrent que les managers gonflent les résultats avant une émission d'actions pour en augmenter le prix (Cheng et Warfield, 2005; Bergstresser et Philippon, 2006). La préservation de la réputation (Hirshleifer, 1993) et la crainte de licenciement en cas de mauvaise performance peuvent aussi motiver la gestion à la hausse des résultats.

Cependant, Jordon et al. (2008) ont constaté que les entreprises ayant des résultats négatifs ne manipulent plus leurs comptes, contrairement à celles avec des résultats positifs. Klien

(2002) et Davidson et al. (2005) ont trouvé une relation positive entre rentabilité et gestion des résultats. À l'inverse, Astami et Tower (2006) n'ont pas trouvé de lien significatif entre la rentabilité et les choix comptables des managers.

5. Le risque de l'entreprise

Dans le contexte économique actuel, particulièrement pour les entreprises aux activités diversifiées, l'environnement opérationnel se caractérise par son instabilité et son évolution rapide. Par conséquent, toute modification dans cet écosystème complexe peut avoir des répercussions significatives sur leur fonctionnement et leur pérennité. En effet, ces entreprises sont exposées à une variété étendue de risques inhérents à la multiplicité de leurs domaines d'activité.

Ces facteurs, combinés à d'autres éléments contextuels, engendrent des incitations à la gestion des résultats, dont l'ampleur et l'orientation sont modulées par le niveau et la nature spécifique de la diversification de l'entreprise.

La théorie de la microstructure²⁵ du marché, entre autres, fournit une base théorique à cette relation entre la variabilité des résultats et la signalisation. Elle postule que des résultats plus volatils accentuent l'asymétrie d'information entre les dirigeants et les investisseurs externes, ainsi qu'entre les investisseurs informés et les teneurs de marché. Pour pallier ce déséquilibre, les teneurs de marché élargissent la fourchette des prix pour les entreprises dont les bénéfices sont moins prévisibles (Affleck-Graves et al., 2002).

6. Le secteur d'activité

Les décisions comptables des dirigeants peuvent varier d'un secteur à l'autre et la littérature indique que les entreprises de différents secteurs gèrent leurs résultats à des degrés divers. McNichols et Wilson (1988) ont mis en évidence une gestion à la baisse des résultats dans les secteurs de l'édition, des services et du commerce de gros, via les provisions pour créances douteuses. Gu et al. (2005) expliquent que les niveaux variables de stocks et de créances entre les entreprises industrielles et de vente au détail offrent des opportunités de gestion des résultats par le biais de la valorisation des stocks et des provisions pour créances irrécouvrables. Beasley et al. (2000) soutiennent l'existence d'un "effet d'industrie", affirmant que les techniques de fraude dans les états financiers diffèrent selon le secteur.

Teoh et al. (1998) suggèrent que la gestion des résultats pourrait être plus fréquente dans les industries informatiques et électroniques en raison d'une forte asymétrie d'information et d'un historique limité quant à la pertinence des choix comptables dans ces secteurs relativement nouveaux. Ashari et al. (1994) affirment que les entreprises opérant dans des secteurs "risqués" tels que l'hôtellerie et l'immobilier ont plus de possibilités et une plus grande tendance à lisser leurs résultats. Bedard et al. (2004) ont trouvé des preuves que la gestion des résultats varie

²⁵ La microstructure du marché financier **analyse** la manière dont les caractéristiques des marchés (comme les règles de négociation, la structure des coûts de transaction, la liquidité, la transparence ou le type d'ordres)

selon les industries, étant plus répandue dans les entreprises de services qui présentent généralement une croissance plus élevée et sont basées sur le capital humain.

7. La complexité organisationnelle

La complexité organisationnelle d'une entreprise constitue un paramètre fondamental susceptible d'influencer significativement l'étendue de la gestion des résultats. Chaney et al. (2004) ont émis l'hypothèse que l'intrication de la structure d'une entité économique se répercuterait sur le volume des ajustements comptables discrétionnaires (accruals) divulgués dans ses états financiers. L'étude empirique menée par Chaney et al. (2004) a corroboré cette intuition, révélant une association positive et statistiquement significative entre l'étendue du réseau de succursales d'une banque et le niveau d'activité de gestion des résultats observé.

Dans le même ordre d'idées, des conclusions ont également soutenu l'existence d'une corrélation positive, suggérant que plus une entreprise présente une architecture complexe, caractérisée par un nombre important de ramifications opérationnelles, plus elle pourrait recourir à l'ajustement discrétionnaire des provisions pour créances douteuses comme outil de gestion de ses résultats financiers. Cette complexité structurelle pourrait offrir davantage de flexibilité et d'opacité, permettant aux dirigeants de manipuler les chiffres comptables avec une moindre visibilité pour les parties prenantes externes.

8. L'investissement en recherches et développement

L'investissement en Recherche et Développement (R&D) crée un environnement propice à la gestion des résultats en intensifiant l'asymétrie d'information, les problèmes d'aléa moral et l'information incomplète (Kim, 2001), offrant ainsi aux dirigeants une plus grande latitude dans leurs décisions comptables.

L'asymétrie informationnelle, où l'innovateur possède une connaissance supérieure de la probabilité de succès et de la nature du projet d'innovation par rapport aux investisseurs potentiels, rend le financement de ces projets ardu (Hall, 2002). Cette difficulté à distinguer les projets rentables des moins rentables, ou les projets risqués des moins risqués (Leland et Pyle, 1977), se traduit par un coût du capital interne et externe plus élevé pour les entreprises innovantes. Zantout (1997) a d'ailleurs observé des rendements exigés plus importants suite à l'émission de nouvelles dettes par les entreprises investissant massivement en R&D.

L'aléa moral s'accroît avec les investissements en R&D, engendrant une divergence d'intérêts entre les dirigeants et les investisseurs (Morck et al., 1990). Les managers pourraient privilégier des investissements qui valorisent leurs compétences spécifiques (objectifs d'enracinement) ou des projets qui augmentent l'asymétrie d'information, tels que des initiatives très risquées et peu rentables. Ces investissements accroissent les conflits d'agence et incitent les dirigeants à manipuler l'information relative à ces activités (Hirshleifer, 1993), en divulguant rapidement les bonnes nouvelles et en retardant la diffusion des mauvaises.

Section 2.3 : Autres déterminants de la gestion des résultats

1. La politique de dividendes

La décision de distribuer des dividendes représente un arbitrage financier complexe, étant donné l'ambiguïté des motivations sous-jacentes. Généralement, les dividendes sont alloués aux propriétaires ou actionnaires à des intervalles spécifiques, basés sur le bénéfice déclaré de l'entité et les recommandations émanant de son conseil d'administration ou de ses dirigeants (Nnadi et Akpomi, 2008).

Lang et Litzenberger (1989), s'appuyant sur l'hypothèse du flux de trésorerie disponible de Jensen (1986), mettent en lumière la propension des entreprises à augmenter la part des dividendes afin de sauvegarder les intérêts des actionnaires contre une utilisation potentiellement inefficace des fonds discrétionnaires par la direction. Ainsi, la distribution de dividendes agit comme un mécanisme de contrôle implicite sur les actions des dirigeants, susceptible d'atténuer les comportements opportunistes des managers, notamment en matière de gestion des résultats.

La politique de dividendes est également perçue comme un instrument de gouvernance d'entreprise capable de réduire les conflits d'agence entre les initiés (insiders) et les externes (outsiders)²⁶. Selon Kalay (1982), la distribution de dividendes est une source potentielle de désaccords entre les actionnaires et les créanciers. En effet, les contrats de dette intègrent fréquemment des clauses restrictives concernant la distribution des dividendes afin de garantir un certain niveau d'investissement (Begley et Feltham, 1999). L'inclusion de ces stipulations se justifie par la possibilité pour les managers de réduire les investissements ou d'accroître l'endettement dans le but de financer les dividendes. Par conséquent, plus le montant des dividendes est élevé, plus les dirigeants pourraient être incités à manipuler les résultats pour éviter la violation des clauses limitatives de la dette, notamment celles relatives aux dividendes (Beneish, 2001).

La gestion des résultats peut être instrumentalisée pour maintenir un ratio de distribution de dividendes jugé acceptable, car il est interprété comme un signal des perspectives de croissance future d'une entreprise sur le marché (Miller et Rocher, 1985 ; Ambarish et al., 1987). Les investisseurs sont enclins à acquérir les actions des entreprises adoptant une politique de dividendes attrayante. Sur le plan empirique, de nombreuses études ont exploré le lien entre la gestion des résultats et la politique de dividendes.

La décision de distribuer des dividendes ou d'atteindre un certain seuil de dividende est considéré comme un facteur influençant la gestion des résultats. Sur un échantillon de 37 entreprises finlandaises étudiées entre 1970 et 1989, Kasanen et al. (1996) ont été parmi les pionniers à examiner cette relation. Leurs conclusions indiquent que ces entreprises ont tendance à gonfler leurs résultats en réponse aux pressions des grands actionnaires institutionnels désireux de percevoir des dividendes. Plus précisément, ces sociétés majorent leurs bénéfices si ces derniers sont insuffisants pour verser les dividendes ciblés.

²⁶ Gomes, 1998 ; Zwiebel, 1996

Dans une perspective similaire, Moghri et Galogah (2013) ont analysé la relation entre la gestion des résultats et la politique de dividendes des entreprises cotées à la Bourse de Téhéran sur la période 2006-2011 (un échantillon de 140 entreprises). Leurs résultats ont révélé une corrélation positive et significative entre ces deux variables, suggérant que le TDD augmente avec l'accroissement des éléments discrétionnaires des entreprises. Pour leur part, Edelstein et al. (2008) suggèrent que les managers pourraient manipuler les résultats à la baisse pour se conformer aux restrictions réglementaires en matière de dividendes. Ces conclusions rejoignent celles de Kato et al. (2002), basées sur un échantillon de banques japonaises, qui ont constaté que la gestion des résultats renforce la politique de dividendes.

Sur la base d'un échantillon de 23 entreprises pakistanaises pour la période 2005-2009, Jahanzaib et al. (2012) ont constaté une corrélation négative, bien que très faible, entre la gestion des résultats et la politique de dividendes. Les auteurs attribuent cette faiblesse à la crise économique mondiale, période durant laquelle les entreprises ont intensifié la gestion de leurs résultats tout en réduisant la distribution de dividendes. L'étude de Haider et al. (2012), portant sur 100 sociétés cotées à la Bourse de Karachi sur la même période, a abouti à des résultats similaires.

Cependant, Arif et al. (2011), dans leur analyse de la relation entre la gestion des résultats et la politique de dividendes des entreprises cotées à la Bourse de Karachi (86 entreprises sur la période 2004-2009), n'ont pas trouvé de relation significative entre les éléments discrétionnaires (calculés à l'aide du modèle de Jones modifié) et la politique de dividendes. De même, Ali Shah et al. (2010), étudiant un échantillon d'entreprises chinoises (2001-2007) et pakistanaises (2003-2007), sont parvenus aux mêmes conclusions, suggérant que la gestion des résultats par les entreprises poursuit d'autres objectifs que l'ajustement du niveau de distribution des dividendes.

2. Le système fiscal

En s'appuyant sur les incitations liées aux coûts politiques, il apparaît logique de considérer l'environnement fiscal comme un puissant catalyseur de l'accroissement du jugement discrétionnaire des managers dans la présentation des états financiers. Confrontées à l'obligation inéluctable de s'acquitter de leurs impôts, les entreprises recherchent fréquemment des alternatives pour atténuer la charge fiscale pesant sur leurs activités principales.

L'aspect fiscal constitue un facteur supplémentaire susceptible d'influencer la gestion des résultats. D'une part, il peut induire une gestion des résultats à la baisse, motivée par la volonté de réaliser des économies d'impôts. Cette pratique est particulièrement répandue dans les contextes où l'impôt sur les bénéfices des sociétés est étroitement lié au système comptable. Dans de telles situations, les dirigeants peuvent chercher à augmenter les flux de trésorerie disponibles pour leurs actionnaires en diminuant les bénéfices comptables. D'autre part, le système fiscal, dans son acception large, englobe également le système de contrôle exercé par l'administration fiscale. Si cette dernière dispose de moyens conséquents pour limiter les comportements opportunistes des dirigeants ²⁷il est probable que les dirigeants soient incités à adopter une approche moins agressive en matière de gestion des résultats (Schatt, 2009, p. 6).

²⁷ par exemple, par le biais de contrôles réguliers et de sanctions sévères en cas de manipulation des résultats

Plusieurs études empiriques attestent du lien entre le système fiscal en général et la gestion des résultats. Un travail précurseur sur la gestion des résultats a été mené par Hepworth (1953), qui cherchait à vérifier si l'adoption de normes comptables permettrait de réduire les bénéfices comptables des entreprises, et par conséquent, de diminuer leur charge fiscale. Han et Wang (1998) ont observé, durant la guerre du Golfe, que les entreprises américaines productrices de carburant avaient tendance à manipuler leurs résultats en raison d'un avantage fiscal appliqué au prix de ces produits. Les auteurs ont mis en évidence un comportement inhabituel dans le compte de résultat de ces entreprises, interprété comme un indicateur significatif de gestion des résultats. De leur côté, Baralexis (2004) a constaté que les petites entreprises en Grèce recourent à la gestion des bénéfices dans le but de réaliser des économies d'impôt.

En comparant la gestion des résultats en France et au Canada, Ben Othman et Zéghal (2006) confirment la relation entre le système fiscal et la gestion des résultats. Ils observent que les dirigeants des entreprises françaises sont davantage incités à réduire le montant des impôts payés, en raison de la forte interconnexion entre le système comptable et le système fiscal. En revanche, les dirigeants des entreprises canadiennes semblent plus préoccupés par les pressions exercées par le marché financier. Dans le même ordre d'idées, deux études empiriques portant sur des sociétés non cotées en bourse mettent en évidence le rôle prépondérant du système fiscal. La première est celle de Coppens et Peek (2005), qui, en analysant huit pays européens (Belgique, Danemark, France, Allemagne, Italie, Pays-Bas, Espagne et Royaume-Uni), indiquent que les sociétés non cotées ont effectivement tendance à gérer leurs résultats de manière significative, et que le niveau de pression fiscale explique pourquoi certaines entreprises préfèrent afficher de faibles pertes plutôt que des résultats (légèrement) positifs. La seconde est celle de Burgstahler et al. (2006), qui ont constaté que les dirigeants de sociétés non cotées en bourse gèrent les résultats de manière plus agressive que ceux des sociétés cotées. Ces auteurs soulignent que les motivations à gérer les résultats diffèrent considérablement en fonction de la proximité entre le système fiscal et le système comptable, ainsi que du taux d'imposition sur les bénéfices. Une plus grande proximité et un taux d'imposition plus élevé sont associés à une gestion des résultats à la baisse plus agressive pour les sociétés non cotées.

Par ailleurs, Rodrigues (2006) a étudié l'utilisation des provisions techniques par les compagnies d'assurance brésiliennes dans le but de réduire le revenu imposable durant les périodes de forte rentabilité, trouvant des preuves substantielles de cette pratique. De même, Gonchanalyze et Zimmermann (2006) ont analysé les pratiques de gestion des résultats dans un échantillon de 197 entreprises russes, publiques et privées, sur la période 2001-2002. Leurs conclusions indiquent que les entreprises russes diminuent leur résultat déclaré dans le but de réduire l'impôt sur les bénéfices.

3. Le changement des normes comptables

Les entreprises recourent fréquemment aux choix comptables, aux marges de manœuvre et à la souplesse inhérente aux normes comptables pour influencer et orienter la présentation de leurs rapports financiers. Onalo et al. (2014, p. 16) soulignent que les dirigeants peuvent exploiter la flexibilité des principes comptables généralement admis (PCGA)²⁸ pour déformer

²⁸ Les **PCGA** sont un ensemble de règles, normes et procédures comptables que les entreprises doivent suivre lors de la préparation de leurs états financiers.

les données comptables. Ils introduisent le concept de « gestion au sein des GAAP²⁹ », décrivant une situation où les managers utilisent la latitude permise par les normes comptables pour lisser les résultats. Amrik (2004) soutient que la gestion des résultats peut se manifester lorsque les dirigeants disposent de flexibilité et d'alternatives dans le choix d'un ensemble de politiques comptables pour s'adapter à l'évolution du contexte économique. Goncharov et Zimmermann (2007), étudiant l'impact des normes comptables sur le niveau de gestion des résultats, ont démontré que les différents choix comptables et les flexibilités intégrées dans les diverses normes comptables influent sur l'ampleur de cette gestion. Cependant, Yang (2012), examinant les effets de la convergence des PCGA chinois avec les IFRS sur la gestion des résultats des entreprises cotées en Chine, a montré que des normes comptables flexibles n'entraînent pas nécessairement une augmentation de la gestion des résultats dans ce pays.

La qualité des normes comptables influence la perception de la qualité de l'information financière par les utilisateurs. Des normes comptables de haute qualité tendent à réduire la gestion des résultats et l'asymétrie d'information entre les dirigeants, les propriétaires et les autres utilisateurs des rapports financiers, améliorant ainsi la pertinence et la fiabilité de l'information financière. Une meilleure qualité de l'information financière permet, par conséquent, d'atténuer les problèmes d'agence entre les parties prenantes (Etty, 2005). Ball et al. (2003) avancent que l'adoption de normes de haute qualité pourrait être une condition nécessaire, mais non suffisante, pour obtenir des informations de haute qualité et garantir un reporting financier de haute qualité.

Les modifications des normes comptables sont supposées influencer les pratiques et les résultats des rapports financiers. L'introduction de nouvelles normes ou les changements de normes visent généralement à améliorer la précision, la comparabilité et l'uniformité des données comptables entre les entreprises et les économies. Par conséquent, l'adoption globale ou la convergence avec les IFRS sont considérées comme des déterminants potentiels importants de la qualité de l'information comptable (Houque et al., 2012).

Dans ce contexte, des controverses existent quant à la pertinence de l'application des IFRS et à leur capacité à dissuader les comportements opportunistes des dirigeants dans les pays en développement.

Les résultats susmentionnés contredisent la majorité des conclusions antérieures basées sur les pays développés. Suite à la mise en œuvre obligatoire des IFRS en Indonésie, Arum (2013) a étudié l'impact de cette mise en œuvre sur la qualité de l'information des états financiers en Indonésie. Utilisant la reconnaissance de perte et la pertinence de l'information comptable comme indicateurs de la gestion des résultats, il confirme fortement que l'adoption des IFRS a un effet sur la diminution de la gestion des résultats et l'augmentation de la pertinence de l'information comptable. Wolfgang et al. (2008) ont observé dans leurs études sur l'association entre la gestion des résultats et les normes locales par rapport aux normes comptables internationales que les sociétés appliquant les normes IAS/IFRS sont moins impliquées dans la gestion des résultats que celles appliquant les normes nationales.

²⁹ GAAP : Generally Accepted Accounting Principles.

Conclusion du deuxième chapitre

L'analyse menée dans ce chapitre a permis de mettre en évidence un ensemble de facteurs internes et externes influençant la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes. Les résultats obtenus montrent que certaines caractéristiques structurelles de l'entreprise, telles que sa taille, son niveau d'endettement, sa rentabilité ou encore son secteur d'activité, jouent un rôle significatif dans le recours à des pratiques de gestion discrétionnaire des résultats.

De même, les mécanismes de gouvernance, tels que la concentration de l'actionnariat, la composition du conseil d'administration ou la présence d'un audit externe, apparaissent comme des éléments déterminants, soit en tant que facteurs de limitation, soit comme catalyseurs de ces pratiques.

Par ailleurs, d'autres variables contextuelles, notamment la pression fiscale, les exigences réglementaires ou les objectifs de financement externe, ont également montré une influence non négligeable sur les décisions des dirigeants en matière de gestion des résultats.

Les études empiriques confirment ainsi que la gestion des résultats n'est pas un phénomène aléatoire, mais résulte d'arbitrages stratégiques motivés par des contraintes économiques, institutionnelles et managériales propres à chaque entreprise.

Ces constats soulignent la nécessité de renforcer les dispositifs de transparence et de contrôle dans l'environnement comptable et financier algérien, afin de limiter les dérives potentielles et garantir la fiabilité de l'information financière communiquée aux différentes parties prenantes. Ils ouvrent également la voie à des travaux futurs visant à approfondir l'analyse, notamment en intégrant des variables qualitatives liées à la culture organisationnelle, aux comportements éthiques ou aux dynamiques sectorielles.

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

Introduction du troisième chapitre

La gestion des résultats représente un enjeu crucial dans l'analyse du comportement financier des entreprises, en particulier dans les grandes structures privées où les objectifs économiques, fiscaux et contractuels peuvent exercer une pression significative sur les décisions comptables.

Ce chapitre vise à identifier et analyser les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes, à travers une approche empirique fondée sur des données financières collectées d'un échantillon d'entreprises.

L'objectif est de mettre en évidence les facteurs internes et externes qui influencent les décisions des dirigeants en matière de gestion des résultats. Parmi ces facteurs figurent notamment la taille de l'entreprise, sa structure financière, sa rentabilité, son niveau d'endettement, ainsi que la présence de contraintes réglementaires ou fiscales.

En s'appuyant sur une modélisation économétrique (données de panel), ce chapitre cherche à tester empiriquement la relation entre ces variables et le degré de gestion des résultats, mesuré à partir des provisions pour risques et pertes de valeur.

Cette démarche permettra non seulement de confirmer ou d'infirmer certaines hypothèses théoriques issues de la littérature, mais également d'apporter une contribution originale à la compréhension des comportements comptables dans le contexte algérien. Elle constitue ainsi une étape essentielle pour appréhender les motivations sous-jacentes à la gestion des résultats et évaluer son impact sur la qualité de l'information financière diffusée.

Section 3.1 : Méthodologie de la recherche et les outils d'analyse

1. Choix de la méthode d'analyse

Notre recherche s'appuie sur des modèles qui distinguent deux types de variables : les variables indépendantes (celles qui expliquent) et la variable dépendante (celle que nous cherchons à comprendre). Nous postulons une relation de cause à effet où les variables indépendantes influencent la variable dépendante. Pour évaluer cette influence, nous utiliserons des régressions multiples, une technique courante en sciences sociales.

Des travaux antérieurs suggèrent que notre variable d'intérêt, "la gestion des résultats", est influencée par divers facteurs. C'est pourquoi nous adopterons un modèle de régression multiple sur des données de panel pour examiner l'impact de plusieurs variables indépendantes sur cette gestion des résultats.

Sur la base des données individuelles et chronologiques, notre étude utilisera une méthode de recherche visant à évaluer les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées Algériennes. Nous emploierons la méthode de régression linéaire appliquée à des données de panel pour analyser la gestion des résultats.

2. Méthode des données de panel

2.1 La notion des données de panel

Les données de panel sont également appelées données longitudinales, Cette structure de données combine des informations temporelles et individuelles pour chaque entreprise, ce qui nous permet de tenir compte des spécificités de chaque entreprise et de chaque période. L'utilisation de données de panel augmente le nombre d'observations et la diversité de notre échantillon, nous permettant ainsi d'obtenir des estimations plus fiables. Comme le soulignent Evrard et al. (2003) et Gujarati (1998), cette approche enrichit la qualité et la quantité de nos données.

Dans un **panel équilibré**, chaque individu présente le même nombre d'observations au fil du temps. À l'inverse, un **panel non équilibré** comporte des individus pour lesquels des informations de certaines périodes sont manquantes.

Les données de panel fournissent ainsi les valeurs des variables étudiées pour un ensemble d'individus suivis sur une période spécifique. Le modèle de données de panel est donc exprimé avec un double indice :

$$y_{it} = \alpha_i + \beta x_{it} + \mu_{it}$$

i : représente l'individu (de 1 à N),

t : représente la période (de 1 à T).

x_{it} : Les variables dépendantes de l'individu (i) observée au temps (t).

y_{it} : La variable dépendante de l'individu (i) observée au temps (t).

μ_{it} : Le terme d'erreur.

La double dimension des données de panel constitue un avantage significatif. Elle permet d'exploiter deux sources de variation dans l'information statistique : la variation temporelle (au sein d'un même individu) et la variation individuelle (entre les différents individus).

L'accroissement du nombre d'observations grâce aux données de panel contribue à améliorer la précision des estimations, à diminuer les problèmes de multicollinéarité et, surtout, à élargir le champ d'analyse possible.

2.2 Modèles et méthodes d'estimation des données de panel

2.2.1 Estimations par MCO ou régression regroupée³⁰

L'analyse de régression est une technique statistique fondamentale et largement utilisée en sciences sociales. Elle permet d'évaluer les relations entre deux ou plusieurs caractéristiques d'entités. Identifier et mesurer ces relations offre une meilleure compréhension des phénomènes observés, permet d'anticiper des événements futurs ou d'étudier les causes d'événements passés.

La méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) est la technique de régression la plus répandue et constitue le point de départ de nombreuses analyses de régression linéaire. Elle fournit un modèle global de la variable ou du processus étudié, en créant une équation de régression qui le représente.

2.2.2 Le modèle à effets fixes³¹

Ce modèle repose sur l'hypothèse que les effets individuels (α_i) sont corrélés avec les variables explicatives intégrées au modèle.

Chaque individu observé dans les différentes coupes transversales possède sa propre constante qui demeure inchangée durant toute la période d'étude. Ainsi, ce modèle analyse les effets spécifiques à chaque individu de l'échantillon, en considérant qu'ils ne varient pas dans le temps.

Il intègre tous les facteurs qui sont propres à chaque unité observée, indépendamment des périodes temporelles. Cette approche est également désignée par l'acronyme "LSDV", qui signifie "Least Squares Dummy Variables" (méthode des moindres carrés avec variables

³⁰ Bourbonnais, *Op-cit*

³¹ Bourbonnais, *Op-cit*.

indicatrices). L'inclusion de variables binaires (dummy variables) dans ce modèle permet de représenter et de distinguer les différents groupes hétérogènes au sein de notre échantillon (Rendon, 2002).

2.2.3 Le modèle à effets aléatoires

Le modèle à effets aléatoires postule que les effets individuels ne présentent aucune corrélation avec les variables explicatives. Dans ce contexte, les constantes individuelles (α_i) sont traitées comme des variables aléatoires distribuées entre les individus.

Ce modèle est également appelé modèle à erreur composée, car il intègre une composante d'erreur propre à chaque individu (α_i) qui est de nature aléatoire, ainsi qu'une composante d'erreur temporelle (λ_{it}) identique pour tous les individus. Le terme d'erreur résiduel (μ_{it}) est supposé orthogonal aux effets individuels et temporels.

La méthode d'estimation appropriée pour les modèles à effets aléatoires est celle des Moindres Carrés Généralisés (MCG). Cette approche est nécessaire car la composante aléatoire individuelle (α_i) est présente dans les termes d'erreur à différentes périodes pour le même individu entraînant ainsi une covariance non nulle : $\text{Cov}(\mu_{it}, \mu_{it}') = 0$. En d'autres termes, il existe une autocorrélation des erreurs.

2.3 Spécification des données de panel³²

2.3.1 Test de spécification de processus générateur des données de panel

Lors de l'analyse de données de panel, la première étape cruciale consiste à examiner la spécification du processus générateur des données, afin de déterminer si elle est homogène ou hétérogène (Doucouré, 2008). D'un point de vue économétrique, cela implique de tester l'égalité des coefficients du modèle à travers la dimension individuelle. Sur le plan économique, ces tests de spécification visent à établir s'il est pertinent de considérer que le modèle théorique étudié est identique pour toutes les entités (par exemple, les pays), ou s'il existe au contraire des spécificités propres à chacune d'elles.

L'objectif de cette étape est de distinguer entre la présence d'un effet spécifique (caractérisation individuelle propre à chaque entité) et l'absence d'effet spécifique (caractérisation commune à toutes les entités). Cette distinction s'effectue à l'aide d'un test d'homogénéité des constantes, qui permet de valider ou de rejeter l'hypothèse d'égalité de ces constantes.

- *Test d'une structure parfaite et homogène*

En utilisant la statistique qui suit la loi de Fisher : $F_1 = \frac{(SCR_1 - SCR) / ((N-1)(k+1))}{SCR / (NT - N(k+1))}$

³² Bourbonnais, *Op-cit.*

Hypothèse (H_0^1) : $\alpha_i = \alpha$ et $\beta_{ik} = \beta$ pour tout $i \in [1, N]$ \longrightarrow modèle totalement homogène.

Hypothèse (H_1^1) : il existe $(i, j) \in [1, N]$ tel que $\beta_{ik} \neq \beta_{jk}$ ou $\alpha_i \neq \alpha_j$ \longrightarrow déterminer si l'hétérogénéité provient des β .

- Tester l'égalité des β_{ik} pour tous les individus

En utilisant la statistique qui suit la loi de Fisher : $F_2 = \frac{(SCR_2 - SCR) / ((N-1)k)}{SCR / (NT - N(k+1))}$

Hypothèse (H_0^2) : $\beta_{ik} = \beta_k$ pour tout $i \in [1, N]$ \longrightarrow Tester l'égalité des constantes individuelles

Hypothèse (H_1^2) : il existe $(i, j) \in [1, N]$ tel que $\beta_{ik} \neq \beta_{jk}$ \longrightarrow Rejeter la structure de panel.

- Tester l'égalité des constantes individuelles α_i sous l'hypothèse des coefficients β_{ik} communs à tous les individus

En utilisant la statistique qui suit la loi de Fisher : $F_3 = \frac{(SCR_1 - SCR_2) / (N-1)}{SCR_2 / (N(T-1) - k)}$

Hypothèse (H_0^3) : $\alpha_i = \alpha$ pour tout $i \in [1, N]$ \longrightarrow modèle pooling.

Hypothèse (H_1^3) : il existe $(i, j) \in [1, N]$ tel que $\alpha_i \neq \alpha_j$ \longrightarrow modèle de panel avec effet individuel.

2.3.2 Le test de Hausman

Le test de spécification d'Hausman (1978) est un test général largement applicable dans diverses études économétriques. Cependant, son utilisation la plus fréquente concerne la spécification des effets individuels dans les modèles de panel, où il permet de distinguer entre l'approche à effets fixes et l'approche à effets aléatoires.

$$H = (\hat{\beta}^{FE} - \hat{\beta}^{RE})' [v \hat{\alpha} \hat{\beta}^{FE} - v \hat{\alpha} \hat{\beta}^{RE}]^{-1} (\hat{\beta}^{FE} - \hat{\beta}^{RE}) \sim \chi_{(k)}^2$$

Pour vérifier les hypothèses :

$$\begin{cases} H_0: \hat{\beta}_{MEF} - \hat{\beta}_{MEA} = 0 \text{ (le modèle est à effets aléatoires)} \\ H_1: \hat{\beta}_{MEF} - \hat{\beta}_{MEA} \neq 0 \text{ (le modèle est à effets fixes)} \end{cases}$$

H0 : C'est l'hypothèse nulle des effets aléatoires. Sous cette hypothèse, les estimateurs des modèles à effets fixes et à erreurs composées (aléatoires) sont tous deux convergents. Néanmoins, seul l'estimateur du modèle à erreurs composées est efficient (il possède la variance minimale).

H1 : C'est l'hypothèse alternative des effets fixes. Dans ce cas, l'estimateur du modèle à effets fixes demeure convergent, tandis que l'estimateur du modèle à erreurs composées devient non convergent (et donc non pertinent).

2.3.3 Le test de Breusch-Pagan

Le test de Breusch-Pagan, également appelé test du multiplicateur de Lagrange, est utilisé pour déterminer empiriquement si une structure à erreurs composées est appropriée pour le modèle de panel. Les hypothèses testées sont les suivantes :

$$\begin{cases} H_0: \sigma_\mu^2 = 0 \text{ (Absence d'effets aléatoires individuels)} \\ H_1: \sigma_\mu^2 \neq 0 \text{ (Présence d'effets aléatoires individuels)} \end{cases}$$

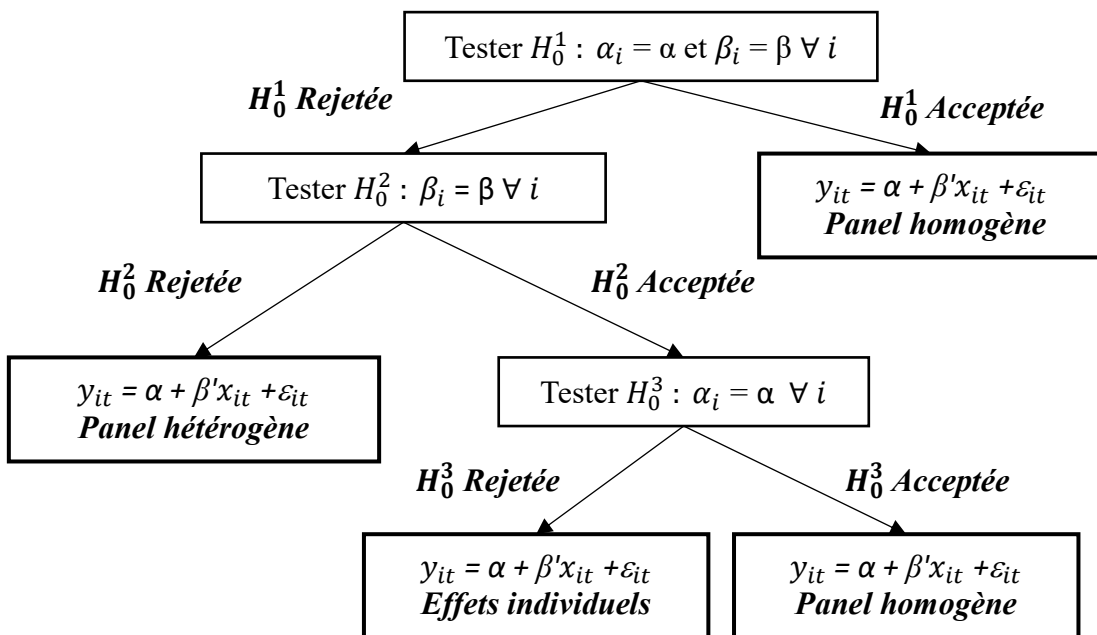
D'où σ_μ^2 représente la variance de l'erreur spécifique à chaque individu μ_i , qui suit une loi normale $N(0, \sigma_\mu^2)$. La statistique de test est basée sur les résidus estimés par les moindres carrés ordinaires (MCO) :

$$LM = \frac{NT}{2(T-1)} \left[\frac{\sum_{i=1}^N [\sum_{t=1}^{T_i} \hat{\varepsilon}_{it}^2]^2}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^{T_i} \hat{\varepsilon}_{it}^2} - 1 \right]^2 \sim \chi^2_{(1)}$$

Lorsque la probabilité (p-valeur) du test est inférieure à 0.05, nous rejetons l'idée qu'il n'y a pas d'effets aléatoires spécifiques à chaque individu. Dans ce cas, un modèle qui tient compte de ces effets aléatoires (modèle à erreurs composées) est préférable à un modèle linéaire simple.

Inversement, si cette probabilité est supérieure à 0.05, nous ne pouvons pas rejeter l'hypothèse nulle d'absence d'effets aléatoires individuels. Par conséquent, un modèle linéaire simple, qui ne prend pas en compte ces effets, apparaît suffisant.

Figure 3.1 : Procédure séquentielle de tests Hsiao (1986)



Source : Bourbonnais, Op-cit, p:349.

3. Tests statistiques des données de panel

3.1 Le test de multicolinéarité

La multicolinéarité se manifeste par des corrélations ou des associations très élevées entre les variables indépendantes d'un modèle. Cette perturbation dans les données peut compromettre la fiabilité des inférences statistiques tirées de l'analyse.

Pour détecter la multicolinéarité, on utilise couramment le test du Facteur d'Inflation de la Variance (VIF). Le logiciel Stata, par exemple, calcule le VIF et son inverse (1/VIF). Un seuil couramment admis pour conclure à l'absence de problèmes de multicolinéarité est une valeur de 1/VIF supérieure à 0,1.

Une autre méthode pour évaluer la multicolinéarité consiste à examiner la matrice de corrélation entre les variables explicatives. L'objectif est d'identifier si des paires de variables tendent à varier de manière similaire. Gujarati (2003) suggère qu'un coefficient de corrélation supérieur à 0,8 peut indiquer un niveau de multicolinéarité susceptible de nuire à l'analyse de régression et de biaiser les résultats. Pour confirmer l'existence d'un réel problème de multicolinéarité, un examen plus approfondi est recommandé.

3.2 Le test d'autocorrélation des erreurs

La présence d'autocorrélation linéaire dans les modèles de données de panel peut entraîner un biais dans l'estimation de l'écart-type, ce qui réduit l'efficacité des résultats de l'estimation.

Le test d'autocorrélation a pour objectif de vérifier si les termes d'erreur du modèle sont corrélés entre eux.

Pour évaluer le degré de corrélation des résidus, on utilise le test de Wooldridge. Ce test permet de choisir entre les deux hypothèses suivantes :

$$\begin{cases} H_0: E(\varepsilon_{it}, \varepsilon_{is}) = 0 \text{ pour } t \neq s \text{ (Absence d'autocorrélation)} \\ H_1: E(\varepsilon_{it}, \varepsilon_{is}) \neq 0 \text{ pour } t \neq s \text{ (Présence d'autocorrélation)} \end{cases}$$

La décision se base sur la valeur de probabilité (p-value) du test. Si cette p-value est inférieure à 5% (ou 0.05), on rejette l'hypothèse nulle d'absence d'autocorrélation et on accepte l'hypothèse alternative de présence d'autocorrélation.

3.3 Le test d'hétéroscédasticité

L'hétéroscédasticité, dont l'opposé est l'homoscédasticité, se produit lorsque la variance des erreurs d'un modèle n'est pas constante pour toutes les observations. Or, de nombreux modèles statistiques reposent sur l'hypothèse fondamentale d'homoscédasticité, c'est-à-dire que les erreurs du modèle sont identiquement distribuées avec une variance constante.

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

Pour détecter la présence d'hétéroscédasticité, plusieurs tests statistiques ont été développés. Ces tests formulent les hypothèses nulle et alternative de la manière suivante :

$$\begin{cases} H_0: \text{var}(\varepsilon_i) = \sigma^2 \quad \forall i \text{ (Homoscédasticité)} \\ H_1: \text{var}(\varepsilon_i) \neq \text{var}(\varepsilon_j) \text{ pour certains } i \neq j \text{ (Hétéroscédasticité)} \end{cases}$$

La décision du test se base sur la p-value. Si la p-value obtenue est inférieure au seuil de signification choisi (alpha), on rejette l'hypothèse nulle (H_0) et on accepte l'hypothèse alternative (H_1), ce qui permet de conclure à la présence d'hétéroscédasticité dans les erreurs du modèle.

Section 3.2 : Collecte des données et présentation de l'échantillon

1. Présentation de la Direction Générale des Grandes Entreprises (DGE)

La Direction des Grandes Entreprises (DGE) est une entité spécialisée au sein de la Direction Générale des Impôts (DGI) en Algérie. Elle est chargée de la gestion fiscale des entreprises de grande taille, notamment celles ayant un chiffre d'affaires élevé ou présentant une complexité particulière en matière fiscale.

✓ Missions principales

La DGE est structurée pour couvrir l'ensemble du territoire algérien, avec des services à compétence nationale. Elle travaille en étroite collaboration avec d'autres entités de la DGI, telles que la Direction des Recherches et Vérifications (DRV) et l'Inspection Générale des Services Fiscaux (IGSF), pour assurer une gestion fiscale cohérente et efficace des grandes entreprises.

La DGE a pour mission de gérer et de contrôler les dossiers fiscaux des grandes entreprises, notamment :³³

- **Gestion de la fiscalité ordinaire et pétrolière** : Elle traite les obligations fiscales des entreprises relevant du droit commun ainsi que celles opérant dans le secteur des hydrocarbures.
- **Recouvrement des impôts et taxes** : La DGE assure le recouvrement des impôts et taxes dus par les entreprises relevant de sa compétence.
- **Contrôle fiscal** : Elle effectue des contrôles pour s'assurer de la conformité des déclarations fiscales des entreprises.
- **Contentieux fiscal** : La DGE gère les litiges éventuels entre l'administration fiscale et les contribuables.
- **Accompagnement des contribuables** : Elle conseille et oriente les entreprises dans le respect de leurs obligations fiscales.

✓ Organisation interne

La DGE est structurée en plusieurs sous-directions spécialisées

- **Sous-direction de la gestion** : Elle gère les dossiers des entreprises de droit Algérien.
- **Sous-direction des hydrocarbures** : Elle s'occupe des entreprises étrangères et de la fiscalité pétrolière.
- **Sous-direction du contentieux** : Elle traite les litiges fiscaux.
- **Sous-direction du contrôle fiscal** : Elle assure le contrôle des dossiers fiscaux.
- **Sous-direction des moyens et du personnel** : Elle gère les ressources humaines et les moyens logistiques.

³³ Economie & Finance Algérie consulté le

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

En outre, la DGE dispose d'une recette des impôts dédiée au recouvrement des impôts et taxes.

✓ Critères d'éligibilité

Les entreprises relevant de la compétence de la DGE sont :

- Les entreprises de droit algérien dont le chiffre d'affaires dépasse 2 milliards de dinars.
- Les entreprises de droit étranger opérant temporairement en Algérie avec un chiffre d'affaires supérieur à 1 milliard de dinars.

✓ Modernisation et services en ligne

La DGE a entrepris une modernisation de ses services, notamment par :

- **Télé procédures fiscales** : Mise en place de services en ligne pour la déclaration et le paiement des impôts.
- **Dématérialisation des procédures** : Réduction des formalités papier pour améliorer la productivité et la fiabilité des services.

✓ Engagement éthique et performance

Le Ministère des Finances a souligné l'importance de l'intégrité, de l'engagement et de la performance au sein de la DGE. Des orientations ont été données pour renforcer la moralité des pratiques et promouvoir des valeurs éthiques fortes. Des commissions sont mises en place pour réguler et sanctionner les comportements déviants par rapport à l'éthique professionnelle.

✓ Valeur Ajoutée

En se positionnant comme un partenaire stratégique des grandes entreprises, la DGE contribue directement à :

- Renforcer la compétitivité des entreprises algériennes.
- Attirer les investissements nationaux et étrangers de grande envergure.
- Améliorer la transparence et l'efficacité des interactions entre les entreprises et l'administration.

2. Présentation de l'échantillon

L'objectif principal de cette étude approfondie est d'examiner en détail comment les attributs intrinsèques des entreprises et leur situation financière interagissent pour façonner les pratiques de gestion des résultats au sein d'un ensemble spécifique d'entreprises privées algériennes que nous avons sélectionnées.

Afin de faire ressortir les facteurs déterminants qui exercent une influence sur la gestion des résultats au sein des grandes entreprises privées opérant en Algérie, nous avons constitué un échantillon ciblé d'entités dont la valeur de l'actif dépasse le seuil de 100 millions de dinars

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

algériens et pour lesquelles les états financiers sont accessibles sur une période de huit années consécutives (de 2016 à 2023). L'analyse empirique s'est concentrée sur la période allant de 2018 à 2023 (soit six années), cette délimitation temporelle étant nécessaire car le calcul précis de certains ratios financiers fondamentaux requiert l'intégration des données des exercices précédents. De plus, nous avons incorporé des informations qualitatives cruciales concernant la structure juridique et le secteur d'activité spécifique de chaque entreprise incluse dans notre échantillon. L'ensemble des données financières nécessaires à notre analyse a été scrupuleusement extrait de la plateforme en ligne officielle du Centre National du Registre du Commerce (CNRC), accessible via Sidjilcom.

Dans le souci primordial de garantir une homogénéité optimale au sein de notre échantillon, nous avons exclu les entreprises à participation publique, les institutions bancaires et les compagnies d'assurance. Cette exclusion se justifie par les spécificités inhérentes à leurs politiques de gestion, leurs systèmes de gouvernance distincts et leurs stratégies de gestion de l'endettement, qui présentent des différences notables par rapport aux pratiques observées au sein des entreprises privées.

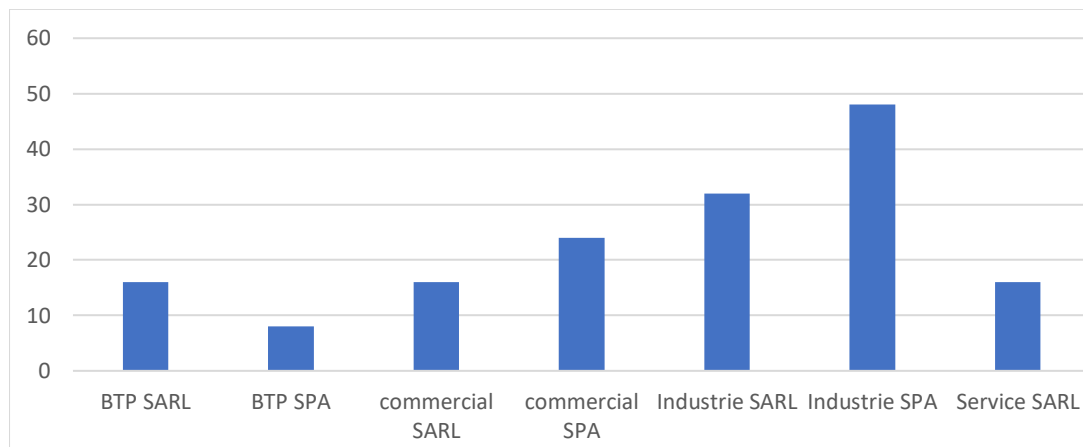
Notre base de données structurée comprend un ensemble d'informations provenant de 98 entreprises distinctes, suivies longitudinalement sur la période 2018-2023, ce qui représente un total substantiel de 588 observations pour l'ensemble des variables intégrées dans notre modèle analytique. Les données comptables fondamentales, extraites directement des états financiers des entreprises, englobent notamment :

- L'actif ;
- Le passif ;
- Le compte de résultat.

3. Présentation des grandes entreprises privées algériennes

Le secteur des grandes entreprises privées algériennes constitue un pilier essentiel de l'économie nationale, caractérisé par une diversité d'acteurs opérant dans des domaines variés composées de quatre secteurs essentielles : l'industrie, les services, le BTP et le commerce. Ces entreprises, souvent structurées en sociétés par actions (SPA) ou en entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL) d'envergure, jouent un rôle crucial dans la création d'emplois, la production de biens et services et la contribution au Produit Intérieur Brut (PIB).

Figure 3.2 : Nombre des entreprises de l'échantillon par secteur d'activité



Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *EXCEL*

Bien qu'elles bénéficient d'une certaine autonomie dans leurs décisions stratégiques et financières, elles évoluent dans un environnement économique marqué par des réglementations spécifiques, une concurrence parfois intense et une dépendance relative aux fluctuations des marchés nationaux et internationaux.

4. Présentation des variables

Cette partie est consacrée à identifier les variables utilisées dans notre étude

Notre base de données structurée comprend un ensemble riche d'informations provenant de 98 entreprises distinctes, suivies longitudinalement sur la période 2018-2023, ce qui représente un total substantiel de 588 observations

4.1 Les variables à expliquer

En s'intéressant spécifiquement sur deux leviers comptables clés : les provisions et les pertes de valeur. Le choix de ces éléments repose sur leur nature hautement estimative et subjective, ce qui en fait des leviers privilégiés de manipulation du résultat par les dirigeants. Contrairement à d'autres opérations comptables, les provisions et les pertes de valeur ne s'accompagnent pas de flux de trésorerie réels, ce qui leur confère une certaine opacité et facilite leur usage à des fins discrétionnaires.

Les provisions et les pertes de valeur reposent sur des estimations internes, souvent influencées par le jugement des dirigeants, ce qui pourrait leur permettre de moduler le résultat net de manière discrétionnaire.

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

L'analyse de ces pratiques vise donc à mieux comprendre le comportement des dirigeants face à l'information comptable, à identifier les déterminants de cette gestion discrétionnaire et à évaluer son impact sur la qualité des états financiers.

Provisions et pertes de valeur

= Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs –

(Cumul d'amortissement_t – Cumul d'amortissement_{t-1})

Gestion des resultats = provisions + pertes de valeur

4.2 Les variables explicatives

Les variables retenues pour cette analyse ont été sélectionnées en fonction des résultats de la littérature en la matière et des données accessibles, incluant des informations sur les caractéristiques de l'entreprise et divers indicateurs relatifs à la situation financière de chaque entité étudiée.

4.2.1 La taille de l'entreprise

La taille de l'entreprise est une mesure quantitative reflétant l'ampleur économique et opérationnelle d'une organisation. Elle est couramment utilisée en recherche comptable et financière pour analyser les comportements managériaux, notamment en lien avec la gestion des résultats. La taille de l'entreprise constitue un facteur déterminant dans l'analyse de la gestion des résultats, fréquemment utilisée comme variable explicative ou facteur de contrôle dans les recherches empiriques.

La taille de l'entreprise désigne son envergure économique, généralement mesurée par le chiffre d'affaires, le total de l'actif, ou le nombre d'employés.

$$TAILLE = \ln(\sum \text{Actif})$$

Selon Watts et Zimmerman (1986), les grandes entreprises sont davantage exposées à la surveillance réglementaire, aux pressions du marché financier et aux attentes des analystes, ce qui peut les inciter à gérer leurs résultats afin de répondre aux prévisions. D'un autre côté, la taille permet de disposer de ressources pour mettre en œuvre des techniques comptables complexes, facilitant ainsi la manipulation des résultats.

Des recherches empiriques telles qu'Aljifri (2007) et Klein (2002) suggèrent que les grandes entreprises, bien que plus surveillées, présentent parfois un niveau plus élevé de gestion des résultats.

D'un autre côté, Becker, DeFond, Jambalvo & Subramanyam (1998) ; Aljifri (2007) et Chi, Liu & Wang (2009) ont trouvé une corrélation négative justifiée par la forte visibilité publique

et la qualité accrue des mécanismes de gouvernance dans les grandes firmes peuvent limiter les comportements opportunistes.

H1 : Il existe une relation positive entre la taille d'entreprise et les provisions et pertes de valeur afin de réaliser une gestion des résultats vers la baisse.

4.2.2 La performance

La performance d'une entreprise désigne sa capacité à atteindre ses objectifs économiques, financiers et parfois sociaux ou environnementaux. Sur le plan financier, elle se mesure généralement par le retour sur actifs (ROA). Une bonne performance traduit l'efficacité de l'entreprise à générer des profits, à utiliser ses ressources de manière optimale et à créer de la valeur pour ses parties prenantes.

$$ROA = \frac{\text{Résultat opérationnel}}{\Sigma \text{Actif}}$$

La performance financière de l'entreprise constitue un facteur clé dans l'analyse de la gestion des résultats, car les dirigeants sont souvent évalués en fonction de leur capacité à générer des bénéfices et à atteindre les objectifs fixés.

Plusieurs recherches, notamment celles de Healy (1985) et Dechow et al. (1995), ont montré que les entreprises affichant une faible performance ont tendance à manipuler les résultats pour masquer les contre-performances et éviter des réactions négatives des investisseurs ou des parties prenantes. En d'autres termes, les entreprises en difficulté (faible performance) sont plus susceptibles de manipuler les résultats pour éviter des sanctions du marché ou des clauses contractuelles.

D'un autre côté, Kothari et al. (2005) notent que même les entreprises performantes pour maintenir une image de stabilité peuvent recourir à la gestion des résultats pour lisser les bénéfices et éviter une trop grande variabilité perçue comme risquée par les investisseurs.

H2 : Il existe une relation positive entre la performance de l'entreprise et les provisions et pertes de valeur afin de réaliser une gestion des résultats vers la baisse.

4.2.3 L'endettement

L'endettement d'une entreprise désigne le niveau de recours aux financements externes, notamment les dettes financières contractées auprès des banques, des marchés ou d'autres créanciers, pour financer ses activités.

$$\text{Endettement} = \frac{\Sigma \text{dettes}}{\Sigma \text{Passif}}$$

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

L'endettement de l'entreprise est fréquemment considéré comme un déterminant clé de la gestion des résultats, notamment dans le cadre de l'hypothèse des contrats de dette formulée par Watts et Zimmerman (1986).

plusieurs études empiriques, comme celles de DeFond et Jiambalvo (1994) ou encore Jaggi et Gul (2006), montrent une relation positive entre le niveau d'endettement et le recours à la gestion des résultats. Selon cette théorie, les dirigeants des entreprises fortement endettées ont des incitations à manipuler les résultats comptables à la hausse, afin de respecter les clauses contractuelles liées à la dette (covenants), d'éviter les coûts de renégociation ou de préserver la confiance des créanciers.

Toutefois Jiang (2008), Sweeney (1994) et Cheng & Warfield (2005) suggèrent une corrélation négative engendrée par la surveillance exercée par les créanciers et les agences de notation peut également limiter la liberté managériale et renforcer la transparence financière.

H3 : Il existe une relation négative entre l'endettement de l'entreprise et les provisions et pertes de valeur afin de réaliser une gestion des résultats vers la hausse.

4.2.4 La rentabilité financière

Le Return on Equity (ROE), ou rentabilité des capitaux propres, est un indicateur financier qui mesure la capacité d'une entreprise à générer du profit net à partir des fonds propres investis par les actionnaires.

$$ROE = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}}$$

En raison de son importance aux yeux des investisseurs et des analystes, il peut exercer une pression sur les dirigeants, l'incitant à gérer les résultats pour maintenir un ROE attractif. Cette gestion peut passer par l'usage d'ajustements comptables ou d'estimations discrétionnaires visant à améliorer temporairement les bénéfices.

Plusieurs études empiriques ont examiné le lien entre le Return on Equity (ROE) et la gestion des résultats. D'un côté, de nombreux travaux ont mis en évidence une relation positive. C'est notamment le cas des études de Dechow et al. (1995), Kothari et al. (2005) et Burgstahler et Dichev (1997), qui montrent que les dirigeants peuvent utiliser des accruals discrétionnaires pour lisser les bénéfices ou éviter une baisse de performance apparente. De même, Habib et Jiang (2009) et Chen et al. (2007) confirment cette tendance, en soulignant que le ROE agit comme un indicateur de performance sensible aux attentes des parties prenantes.

En revanche, d'autres recherches ont trouvé une relation faible, non significative, voire négative entre le ROE et la gestion des résultats. Par exemple, Francis et al. (2005) suggèrent que des entreprises très performantes peuvent s'appuyer sur la qualité intrinsèque de leurs

résultats, réduisant ainsi leur besoin de manipulation. De leur côté, García-Meca et Sánchez-Ballesta (2009) relèvent que dans certains contextes de gouvernance renforcée, le ROE n'est pas un facteur déterminant de la gestion des résultats. Ainsi, la nature de cette relation semble dépendre de plusieurs facteurs contextuels tels que le système de gouvernance, la pression du marché ou les incitations contractuelles des dirigeants.

H4 : Il existe une relation négative entre la rentabilité financière et les provisions et pertes de valeur afin de réaliser une gestion des résultats vers la hausse.

4.2.5 La charge fiscale

La charge fiscale désigne le montant total des impôts qu'une entreprise doit verser à l'État au titre de ses bénéfices. Elle comprend généralement l'impôt sur les sociétés.

$$\text{Charge fiscale} = \frac{\text{Impôt réel}}{\text{Impôt théorique}^{34}} = \frac{\text{Résultat fiscal}}{\text{Résultat comptable}}$$

La charge fiscale, mesurée par le rapport entre le résultat fiscal et le résultat comptable, reflète le taux effectif d'imposition de l'entreprise. Cet indicateur permet d'évaluer dans quelle mesure l'entreprise paye moins d'impôt que ce qui serait attendu en appliquant le taux légal à son résultat comptable. Un écart important peut signaler une optimisation des charges fictives agressives ou une gestion des résultats à des fins fiscales, ce qui en fait une mesure pertinente pour détecter des comportements de manipulation comptable.

La charge fiscale représente un indicateur pertinent pour détecter la gestion des résultats.

Les recherches de Frank, Lynch et Rego (2009) et Lanfranchi, Medina & Pérez (2018) affirment que les entreprises peuvent ajuster leurs résultats afin de minimiser leur charge fiscale, ce qui constitue une forme de gestion des résultats à motivation fiscale.

Des recherches ont mis en évidence une relation négative entre la charge fiscale et la gestion des résultats, soulignant que les entreprises ayant une faible charge fiscale sont plus susceptibles de manipuler leurs résultats comptables. Selon Desai et Dharmapala (2006), les entreprises qui réduisent fortement leur base imposable ont tendance à dissimuler ces pratiques par une gestion accrue des résultats, notamment pour éviter une attention réglementaire excessive.

H5 : Il existe une relation positive entre la charge fiscale et les provisions et pertes de valeur afin de réaliser une gestion des résultats vers la baisse.

4.2.6 Les dividendes

Les dividendes sont des sommes versées par une entreprise à ses actionnaires en rémunération de leur investissement. Ils représentent une part des bénéfices nets réalisés par

³⁴ Calculé par le taux IBS selon le secteur d'activité de l'entreprise sur la base du résultat avant impôt.

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

l'entreprise au cours d'un exercice, et leur distribution dépend de la décision de l'assemblée générale des actionnaires.

$$\text{Dividendes} = \text{Résultat net}_t - (\Delta \text{Réserves} + \Delta \text{Capital social} + \Delta \text{Report à nouveau})$$

$$TDD = \frac{\text{Dividendes}}{\text{Résultat net}}$$

Les dividendes versés par une entreprise peuvent constituer un indicateur indirect de gestion des résultats, dans la mesure où les dirigeants peuvent être incités à manipuler les résultats comptables afin de maintenir un niveau de distribution stable ou croissant, perçu positivement par les investisseurs.

Des études de Kasanen, Kinnunen & Niskanen (1996), Yoon & Miller (2002) ont montré que Les entreprises gèrent leurs résultats lorsqu'elles sont soumises à des pressions pour maintenir les distributions de dividendes, notamment pour répondre aux attentes des actionnaires et pour maintenir un niveau stable de dividendes.

Toutefois, d'autres recherches, notamment celles de Kumar (2012) et Al-Mamun et al. (2014), indiquent qu'un taux de distribution élevé peut aussi limiter la gestion des résultats, car une distribution régulière de dividendes est associée à une meilleure transparence comptable et à moins de manipulation des résultats. D'autre part elles sont davantage exposées au contrôle du marché.

H6 : Il existe une relation négative entre le taux de distribution des dividendes et les provisions et pertes de valeur afin de réaliser une gestion des résultats vers la hausse.

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

Tableau 3.1 : Synthèse des variables du modèle économétrique

Variable	Symbole	Mesure de la variable	Signe prévu
Mesure de la gestion des résultats	PR&PV	Provisions + pertes de valeur	
La taille de l'entreprise	Taille	$\text{Log}(\sum \text{Actif})$	+
performance	ROA	$\frac{\text{Résultat net}}{\text{Total actif}}$	+
Endettement	ENDT	$\frac{\text{Dettes}}{\text{Total passif}}$	-
Rentabilité financière	ROE	$\frac{\text{Résultat net}}{\text{capitaux propres}}$	-
Taux de distribution	TDD	$\frac{\text{Dividendes}}{\text{Résultat net}}$	-
Charge fiscale	RF/RC	$\frac{\text{Impot réel}}{\text{Impot théorique}}$	+

Source : Élaboré par l'étudiante

Section 3.3 : Statistiques descriptives des variables du modèle

Cette section est dédiée à l'analyse descriptive des variables du modèle économétrique.

1. Comportement de gestion des résultats des entreprises étudiées

Notre échantillon repose sur des données longitudinales, combinant les dimensions temporelle et individuelle, portant sur 98 entreprises observées sur une période de six ans, de 2018 à 2023.

Il est important de souligner qu'environ 20 % des données présentaient des valeurs manquantes ou aberrantes. Afin de traiter ces anomalies, nous avons remplacé les valeurs manquantes ou aberrantes par la moyenne des observations jugées normales.

Pour l'analyse descriptive, nous commencerons par fixer la dimension temporelle afin d'étudier les comportements individuels des entreprises en matière de gestion des résultats. Ensuite, nous fixerons la dimension individuelle pour examiner l'évolution de la gestion des résultats sur l'ensemble de la période étudiée.

1.1 Ratio moyen des provisions et pertes de valeur

Pour faciliter l'analyse, on utilise la moyenne de gestion des résultats ($PR\&PV_{mi}$) pour chaque entreprise i calculé comme suit :

$$(PR\&PV_{mi}) = \frac{\sum_{2018}^{2023} PR\&PV}{6}$$

Pour bien observer le comportement des entreprises étudiées en termes de gestion des résultats via les provisions et pertes de valeur, nous avons regroupé les entreprises en intervalles, comme indiqué dans le ci-dessous.

Tableau 3.2 : Répartition des entreprises de l'échantillon selon ($PR\&PV_{mi}$)

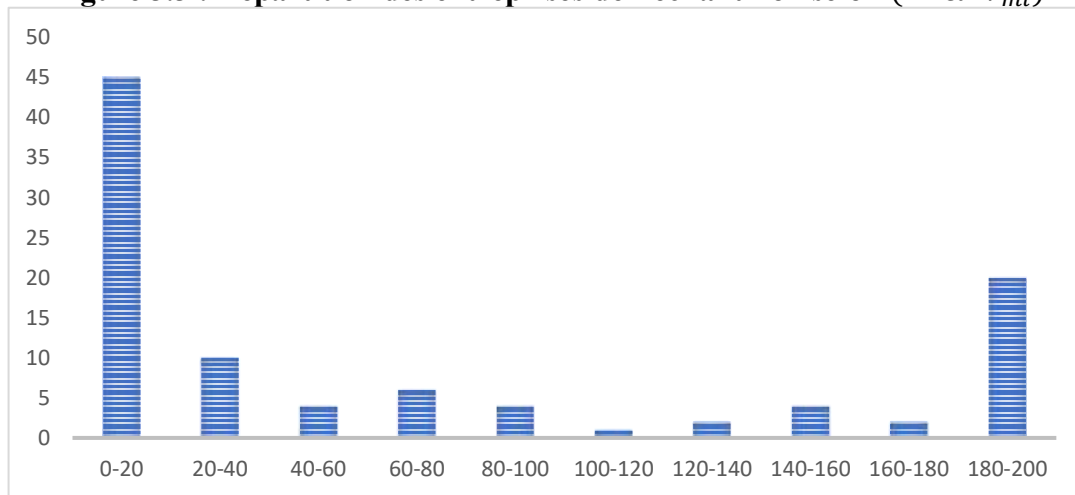
$(PR\&PV_{mi}) \times 10^6$	<i>Nombre d'entreprises</i>	<i>Pourcentage</i>
0 – 20	45	45.91
20-40	10	10.2
40-60	4	4.08
60-80	6	6.12
80-100	4	4.08
100-120	1	1.02
120-140	2	2.04
140-160	4	4.08
160-180	2	2.04
>180	20	20.4
TOTAL	98	100%

Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *EXCEL*.

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

Ce tableau est représenté graphiquement par l'histogramme ci-dessous

Figure 3.3 : Répartition des entreprises de l'échantillon selon ($PR \& PV_{mi}$)



Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *EXCEL*.

La figure illustre la répartition des entreprises de l'échantillon selon le degré de gestion des résultats, évalué à travers les provisions et pertes de valeur ($PR \& PV_{mi}$). On constate une forte disparité dans les niveaux moyens de $PR \& PV$ parmi les sociétés analysées.

La classe la plus représentée, regroupant 45,9 % des entreprises, concerne celles dont ($PR \& PV_{mi}$) est inférieur à 20 millions de dinars algériens (MDA). À l'autre extrême, 20,4 % des entreprises affichent des montants dépassant 2,5 milliards de dinars sur l'ensemble de la période étudiée.

Cette variabilité marquée peut s'expliquer par plusieurs facteurs. D'une part, les entreprises opérant dans des secteurs à risque ont tendance à constituer davantage de provisions pour se prémunir contre les aléas liés à leur activité. Ainsi, le niveau de provisionnement dépend fortement du secteur dans lequel évolue chaque entreprise.

D'autre part, les écarts de taille entre les sociétés incluses dans l'échantillon peuvent également justifier cette volatilité.

À l'inverse, environ un tiers des entreprises (33,67 %) enregistrent un ($PR \& PV_{mi}$) compris entre 20 MDA et 180 MDA, traduisant des montants globalement plus modérés. Cette situation pourrait s'expliquer par un encadrement fiscal plus rigoureux, combiné à des exigences opérationnelles spécifiques.

Pour mieux comprendre les différences observées dans les niveaux de $PR \& PV$, plusieurs déterminants peuvent être pris en compte, notamment la taille de l'entreprise, sa performance, sa charge fiscale, son niveau d'endettement ainsi que son taux de distribution des dividendes.

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

Dans la section suivante, nous analyserons l'effet de ces facteurs à travers un modèle économétrique basé sur des données de panel.

1.2 Evolution du ratio moyen de provisions et pertes de valeur

Pour résumer l'évolution de (provisions et pertes de valeur) moyen de l'ensemble des entreprises étudiées sur la période 2018–2023, le ($PR\&PV_{mt}$) a été calculé de la manière suivante :

$$PR\&PV_{mt} = \frac{\sum_1^{98} PR\&PV}{98}$$

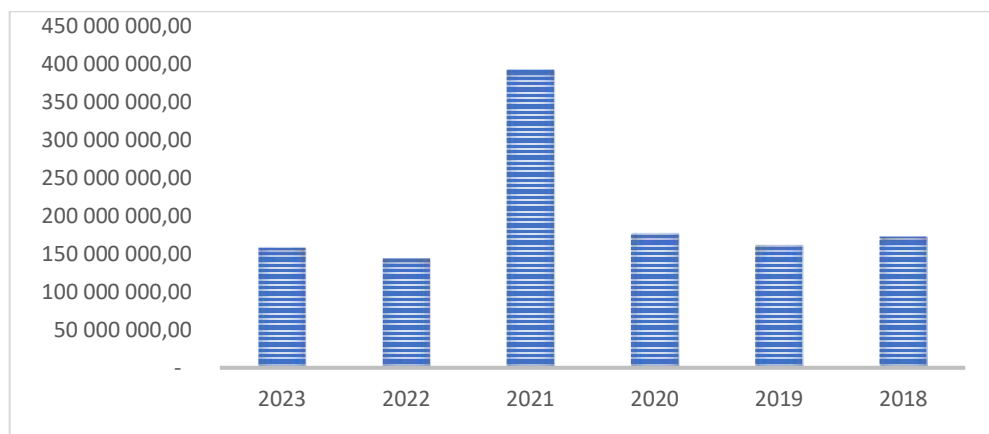
Le **Tableau** résume l'évolution annuelle du ratio moyen de $PR\&PV$ des entreprises étudiées.

Tableau 3.3 : Évolution du $PV\&PR$ moyen des entreprises de l'échantillon

Année	$PR\&PV_{mt}$ DA
2023	157 672 326
2022	143 722 011
2021	392 679 967
2020	177 275 748
2019	161 166 337
2018	172 961 893
$PR\&PV_m$	200 913 047

Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *EXCEL*.

Figure 3.4 : Évolution du $PR\&PV$ moyen des entreprises de l'échantillon



Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *EXCEL*.

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

La figure 3.4 illustre l'évolution de la valeur moyenne des provisions et pertes de valeur ($PR\&PV_{mt}$) sur une période de six ans, allant de 2018 à 2023. Cet indicateur permet d'évaluer l'ampleur de la gestion des résultats par le biais des ajustements comptables liés aux provisions et aux dépréciations d'actifs.

En 2018, la valeur moyenne des provisions et pertes de valeur ($PR\&PV_{mt}$) dépassait légèrement les 172 millions de dinars algériens (MDA), ce qui correspondait globalement à la moyenne observée sur l'ensemble de la période analysée.

En 2019, cette valeur reste relativement stable, avec une légère baisse d'environ 12 MDA par rapport à l'année précédente.

En 2020, après ce léger recul, le $PR\&PV_{mt}$ repart à la hausse, atteignant près de 177 MDA. Cette augmentation modérée place la valeur légèrement au-dessus de celle de 2018, traduisant un certain retour à la normale, malgré un contexte économique encore fragile.

L'année 2021 marque toutefois une rupture dans cette tendance. Le $PR\&PV_{mt}$ bondit à 392 MDA, soit une augmentation de plus de 100 MDA. Ce pic exceptionnel s'explique en grande partie par les effets persistants de la crise sanitaire mondiale. Face à l'instabilité économique, de nombreuses entreprises ont renforcé leurs provisions pour couvrir les risques. Par ailleurs, certaines ont choisi de lisser les pertes subies en 2020 sur plusieurs exercices, notamment à travers des jeux comptables liés aux provisions et pertes de valeur.

En 2022, on observe un net repli avec un $PR\&PV_{mt}$ de 143,7 MDA, revenant à des niveaux plus proches de ceux d'avant 2021. Cette baisse peut être perçue comme le signe d'un début de stabilisation, dans un contexte marqué par l'annonce de réformes fiscales et par un retour progressif à des pratiques de gestion plus rigoureuses, sous l'effet du renforcement des contrôles.

La tendance se poursuit en 2023, où le $PR\&PV_{mt}$ atteint 162,56 MDA, confirmant une certaine stagnation (hors exception de 2021), et un retour vers les niveaux initiaux de la période étudiée.

Dans l'ensemble, le graphique révèle une évolution globalement stable, avec de légères fluctuations d'une année à l'autre, à l'exception notable de l'année 2021. Ce pic reste un cas particulier, probablement lié au contexte post-COVID et à l'incertitude économique qui en a découlé.

1.3 Ratio de PR&PV par secteur d'activité

Pour analyser comment les différents secteurs d'activité peuvent influencer la gestion des résultats par les provisions et pertes de valeur de l'échantillon sur la période de 6 ans, nous

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

avons calculé la valeur moyenne des provisions et pertes de valeur pour chaque secteur d'activité afin de comparer leurs comportements respectifs en matière de gestion des résultats.

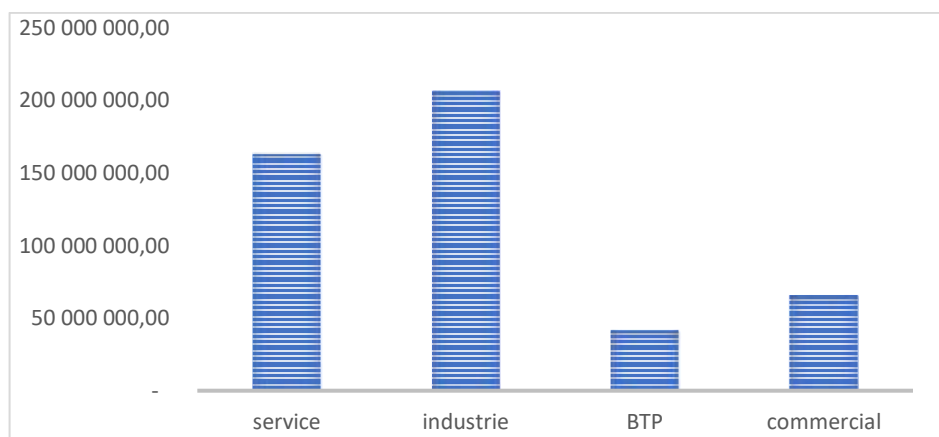
Tableau 3.4 : Évolution du PR&PV moyen (MDA) par secteur d'activité

Année	PR&PV _{SER}	PR&PV _{IND}	PR&PV _{BTP}	PR&PV _{COM}
2018	17,345652	230,821116	20,693974	32,255464
2019	127,643268	202,700545	22,312903	64,584942
2020	185,029266	216,941797	21,446113	48,426179
2021	227,118042	530,433974	47,565171	73,400486
2022	238,231865	164,631458	48,787977	74,490452
2023	171,425189	195,590791	100,637070	36,134961

Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *EXCEL*.

Les résultats du tableau ci-dessus sont illustrés sous la **Figure 3.6** et la **Figure 3.7** suivantes :

Figure 3.5 : PR&PV moyen par secteur d'activité



Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *EXCEL*.

D'après la Figure 3.5, qui illustre les niveaux moyens de provisions et pertes de valeur selon les secteurs d'activité, plusieurs constats se dégagent :

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

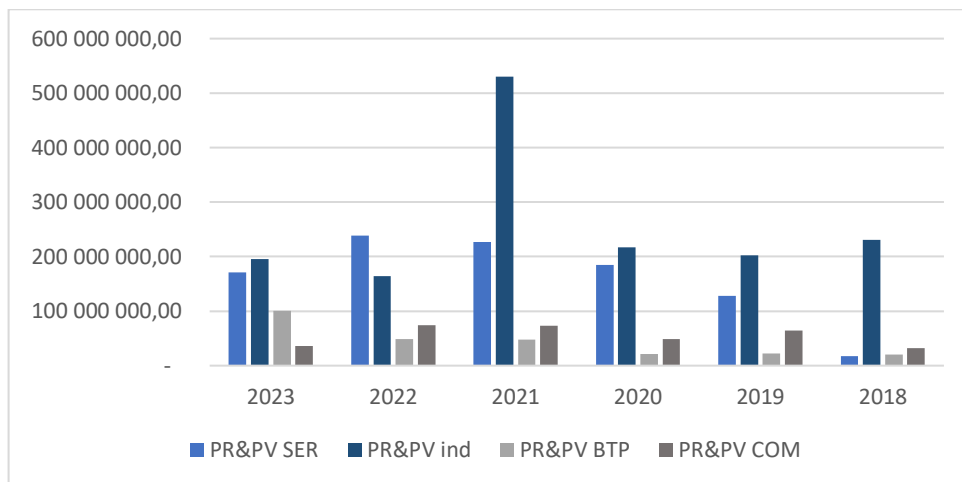
Les entreprises du **secteur industriel** présentent les montants moyens de provisions et pertes de valeur les plus élevés, avoisinant les 206 millions de dinars (MDA). Cela s'explique par la nature même de ce secteur, fortement dépendant d'actifs corporels lourds (machines, équipements, usines...) qui sont souvent sujets à des dépréciations, notamment en cas d'instabilité économique ou de changement réglementaire. Cette structure donne donc une plus grande marge de manœuvre pour la gestion des résultats. Par ailleurs, la forte présence d'entreprises industrielles dans l'échantillon, avec une diversité de profils, peut également contribuer à cette moyenne élevée.

Le **secteur des services**, quant à lui, affiche une moyenne de PR&PV légèrement inférieure à celle de l'industrie, mais qui reste relativement importante. Ce paradoxe s'explique par le fait que les entreprises de services disposent généralement de peu d'actifs physiques ou de stocks, ce qui limite les dépréciations d'actifs. Toutefois, elles sont davantage exposées au risque de non-recouvrement des créances, qui constitue l'un des principaux leviers de gestion des résultats dans ce secteur. De plus, le taux d'imposition plus élevé appliqué à certains services peut encourager certaines entreprises à réduire artificiellement leur résultat fiscal.

En revanche, les entreprises du **secteur du BTP** (bâtiment et travaux publics) présentent en moyenne les niveaux de PR&PV les plus faibles, malgré les risques élevés propres à ce domaine (retards, litiges, imprévus techniques). Cette faiblesse peut être liée au nombre restreint d'entreprises de BTP dans l'échantillon, ce qui fausse la moyenne.

Enfin, les entreprises du **secteur commercial** affichent également des niveaux de PR&PV relativement faibles évalué environ 66 MDA en comparaison avec l'industrie et les services.

Figure 3.6 : Évolution de PR&PV moyen par secteur d'activité



Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *EXCEL*.

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

La figure illustre l'évolution de la valeur moyenne des provisions et pertes de valeur entre 2018 et 2023, en fonction des secteurs d'activité des entreprises étudiées.

On observe une forte similarité entre les secteurs des services (SER) et du BTP, dont les courbes évoluent de façon presque parallèle sur l'ensemble de la période. Les deux secteurs connaissent une hausse progressive des provisions entre 2018 et 2022, suivie d'une légère baisse en 2023. Cette évolution synchronisée suggère que les entreprises de ces secteurs ont tendance à gérer leurs résultats de manière comparable à travers les provisions et pertes de valeur. Cela pourrait notamment s'expliquer par le fait qu'ils sont soumis au même taux d'imposition (26%), ce qui pourrait inciter à adopter des comportements fiscaux similaires.

Le secteur industriel, de son côté, suit une trajectoire différente. Hormis une valeur exceptionnellement faible en 2018 et une hausse marquée en 2021, les niveaux de provisions restent relativement stables.

Le secteur commercial, quant à lui, se distingue par une faible volatilité sur toute la période étudiée. Les montants restent globalement constants, indiquant une gestion plus régulière ou un recours plus limité aux provisions à des fins de gestion du résultat.

En résumé, ces tendances confirment que le secteur d'activité exerce une influence notable sur les pratiques de gestion des résultats via les provisions et pertes de valeur. Les secteurs de l'industrie et des services apparaissent comme les plus sensibles à ce levier comptable, tandis que le BTP et le commerce affichent des niveaux plus modérés. Ces différences peuvent également être influencées par la composition de l'échantillon étudié, notamment le nombre d'entreprises par secteur.

2. Analyses descriptives des variables du modèle économétrique

Avant d'exposer les résultats d'estimation du modèle, il convient d'abord de présenter quelques statistiques descriptives relatives aux variables utilisées, pour mesurer les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes.

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

2.1 Statistiques descriptives des variables du modèle économétrique

Tableau 3.5 : Statistiques descriptives des variables du modèle

Variable	Obs	Mean	Std Dev	Min	Max
PR&PV	588	201 MDA	1020 MDA	0.0000	2270 MDA
TAILLE	588	22.11	1,38	18,59	25,51
ROA	588	0.0456	0,095	0.0000	0,522
ENDT	588	0.122	0.212	0.0000	1.0000
RF/RC	588	1.061	4.671	0.0000	80.213
TDD	588	0,103	0.3730	0.0000	1.6217
ROE	588	0,109	0,339	-0,234	3,102

Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *STATA*.

Les provisions et pertes de valeur (**PR&PV**) varient fortement dans l'échantillon, allant de 0 à 2 270 millions de dinars (MDA), avec une moyenne de 201 MDA. L'écart-type élevé de 1 020 MDA témoigne d'une grande hétérogénéité entre les entreprises : certaines constituent d'importants niveaux de provisions, tandis que d'autres y ont peu ou pas recours.

En ce qui concerne la taille des entreprises (**TAILLE**), celle-ci est relativement homogène dans l'échantillon, avec des valeurs comprises entre 18,59 et 25,51, pour une moyenne de 22,11. L'écart-type de 1,38 suggère une faible dispersion, ce qui montre que la majorité des entreprises étudiées sont de taille comparable.

La performance économique (**ROA**), mesurée par le retour sur actif, varie entre 0 et 52,5 %, avec une moyenne de 4,5 %. Malgré un écart-type de 0,095, la distribution reste concentrée autour de la moyenne, indiquant une certaine homogénéité des niveaux de performance au sein de l'échantillon.

Pour l'endettement (**ENDT**), les valeurs vont de 0,01 à 0,9, avec une moyenne de 0,122. L'écart-type de 0,212 indique une variabilité modérée, les entreprises présentant dans l'ensemble des niveaux d'endettement plutôt proches, généralement autour de 12 %.

Le rapport entre l'impôt réel et l'impôt théorique (**RF/RC**) varie quant à lui entre 0 et 80,2, avec une moyenne de 1,061. L'écart-type élevé de 4,671 révèle une forte disparité : certaines entreprises ont un résultat comptable moins élevé que le résultat fiscal (ce qui peut s'expliquer par l'augmentation des charges non imposables), tandis que d'autres sont dans le cas contraire, parfois en raison des produits non déductibles. Cette large dispersion suggère des situations fiscales très différentes d'une entreprise à l'autre.

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

Le taux de distribution des dividendes (**TDD**) varie largement, entre -0,02 et 1,06, pour une moyenne de 0,034. Les valeurs négatives indiquent que certaines entreprises, bien qu'en perte, ont quand même distribué des dividendes. Un TDD supérieur à 1 signifie que le montant distribué dépasse le bénéfice net, probablement via les réserves. L'écart-type de 0,373 montre une variabilité modérée du comportement de distribution dans l'échantillon.

Enfin, la rentabilité des fonds propres (**ROE**) s'étend de -0,234 à 3,102, avec une moyenne de 0,1344. L'écart-type modéré de 0,1388 suggère une dispersion raisonnable autour de la moyenne, ce qui reflète une rentabilité relativement cohérente entre les entreprises, malgré quelques cas extrêmes.

2.2 Matrice de corrélation des variables du modèle économétrique

La matrice de corrélation exposée dans le **Tableau 3.6** révèle un ensemble significatif de relations entre les différentes variables étudiées.

Tableau 3.6 : Matrice de corrélation des variables du modèle économétrique

Variable	PR&PV	TAILLE (log)	ROA	ENDT	RF/RC	TDD	ROE
PR&PV	1,0000						
TAILLE	0,2532	1,0000					
ROA	0,1881	0,1997	1,0000				
ENDT	-0,0594	-0,0327	-0,3374	1,0000			
RF/RC	0,6931	0,3444	-0,5670	0,3613	1,0000		
TDD	0,0010	-0,0360	0,0100	0,0336	0,0027	1,0000	
ROE	0,1617	0,0747	0,4041	-0,0663	-0,5955	0,0057	1,0000

Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *STATA*

Les résultats de corrélation révèlent plusieurs relations intéressantes entre les variables étudiées :

D'une part, les provisions et pertes de valeur (**PR&PV**) présentent une corrélation négative avec le niveau d'endettement (**ENDT**) (-0,0594), ce qui signifie que plus une entreprise est

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

endettée, moins elle a tendance à recourir aux provisions. Inversement, on observe une légère corrélation positive entre le *PR&PV* et la taille (*TAILLE*), la performance (*ROA*), ainsi que la rentabilité (*ROE*) (corrélations inférieures à 0,26). Cela suggère que les entreprises plus grandes, performantes et rentables ont légèrement plus recours aux provisions. La corrélation presque nulle avec le taux de distribution des dividendes (*TDD*) (0,001) indique qu'il n'existe pas de lien clair entre les montants provisionnés et le niveau des dividendes distribués.

En revanche, le *PR&PV* affiche une forte corrélation positive avec le rapport Résultat fiscal/résultat comptable (*RF/RC*) (0,6931). Cela signifie que plus le résultat fiscal est élevé par rapport au comptable, plus l'entreprise enregistre de provisions, ce qui peut refléter une stratégie de gestion des résultats pour ajuster leur base imposable.

Par ailleurs, le rapport *RF/RC* est fortement négativement corrélé au *ROE* (-0,5955) et dans une moindre mesure au *ROA* (-0,5670). Autrement dit, plus une entreprise est rentable, moins elle présente d'écart entre le résultat fiscal et comptable. Cela peut s'expliquer par la volonté des entreprises performantes d'afficher la réalité économique de l'entreprise et protéger leur image financière.

On observe également que l'endettement (*ENDT*) est modérément négativement corrélé avec la taille et la rentabilité ($< -0,06$), ce qui suggère que les entreprises les plus endettées sont souvent plus petites, moins performantes et moins rentables.

En parallèle, une corrélation positive de 0,3613 entre l'endettement (*ENDT*) et le rapport *RF/RC* indique que les entreprises plus endettées ont tendance à présenter un plus grand écart entre le résultat fiscal et comptable, peut-être en raison de la complexité de leur structure fiscale ou d'un recours accru à des dispositifs d'optimisation.

Concernant la relation entre performance (*ROA*) et rentabilité (*ROE*), une corrélation positive de 0,4041 confirme que les entreprises performantes sont généralement aussi rentables, ce qui est logique puisque les deux indicateurs reposent sur le résultat net.

Enfin, les corrélations entre le taux de distribution des dividendes (*TDD*) et les autres variables (*ROA*, *ROE*, *ENDT*, *RF/RC*) sont très faibles ($< 0,03$), indiquant que la politique de dividendes est peu influencée par la performance, l'endettement ou la charge fiscale des entreprises étudiées.

En conclusion, aucune corrélation n'excède 60 % entre deux variables, ce qui limite les risques de redondance excessive. Néanmoins, pour confirmer l'absence de multicollinéarité dans le modèle, une analyse plus approfondie des VIF (Variance Inflation Factor) sera menée dans la section suivante.

Section 3.4 : Estimation du modèle et interprétation des résultats

Après avoir détaillé les variables du modèle, formulé les hypothèses de recherche et présenté les statistiques descriptives dans les sections précédentes, cette section se concentre sur les résultats de l'analyse multivariée. Nous commencerons par la spécification du modèle économétrique ainsi que la vérification de sa validité. Ensuite, nous passerons à l'interprétation des coefficients issus des régressions, dans le but de tester empiriquement les hypothèses avancées.

1. Spécification du modèle économétrique

1.1 Test de spécification de Fisher

Le test de Fisher permet de vérifier s'il existe des effets spécifiques propres à chaque entreprise dans un modèle de données de panel. Il teste l'hypothèse nulle selon laquelle ces effets individuels sont absents. Ce test est donc essentiel pour choisir entre un modèle à effets constants (pooled OLS) et un modèle tenant compte des effets individuels (fixes ou aléatoires). Les résultats correspondants sont présentés dans le Tableau 3.7 ci-dessous.

Tableau 3.7: Test de Fisher

F test for individual effects
data: $PR\&PV \sim TAILLE + ROA + ENDT + ROE + TDD + RF/RC$
p-value = 0.0048

Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *Logiciel STATA*.

Les résultats du test de Fisher montrent une p-value de 0,0048, bien inférieure au seuil de signification de 5 %. Cela nous conduit à rejeter l'hypothèse nulle d'absence d'effets individuels. Autrement dit, il existe des effets spécifiques propres à chaque entreprise qui influencent significativement le modèle. Dès lors, le recours à un modèle à effets constants (pooled OLS) n'est pas adapté. Il convient plutôt d'opter pour un modèle à effets individuels – fixes ou aléatoires – afin de mieux prendre en compte les particularités propres à chaque entreprise de l'échantillon.

1.2 Test de Hausman

Le test de Hausman permet de déterminer si l'analyse de données de panel doit privilégier un modèle à effets fixes ou à effets aléatoires. Ce test consiste à comparer les estimations fournies par les deux modèles afin de détecter d'éventuelles différences significatives. Une telle différence indiquerait une corrélation entre les effets individuels non observés et les variables explicatives.

La règle de décision repose sur les hypothèses suivantes :

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

- **H₀** : Les effets aléatoires sont appropriés (absence de corrélation).
- **H₁** : Les effets fixes sont préférables (présence de corrélation).

Si la p-value issue du test est inférieure au seuil de 5 %, on rejette l'hypothèse nulle, ce qui signifie que les effets individuels sont corrélés aux variables explicatives. Dans ce cas, le modèle à effets fixes est jugé plus fiable. À l'inverse, une p-value supérieure à 5 % plaiderait en faveur du modèle à effets aléatoires

Tableau 3.8: Test de Hausman

Hausman Test
data: <i>PR&PV</i> ~ <i>TAILLE</i> + <i>ROA</i> + <i>ENDT</i> + <i>ROE</i> + <i>TDD</i> + <i>RF/RC</i>
Chisq = 0.05, p-value = 1

Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *Logiciel STATA*.

Le Tableau 3.8 présente les résultats du test de Hausman, avec une p-value égale à 1, soit bien au-dessus du seuil de signification de 5 %. Dès lors, nous ne rejetons pas l'hypothèse nulle selon laquelle il n'existe pas de différence significative entre les estimations des modèles à effets fixes et à effets aléatoires. Cela suggère que les effets individuels non observés ne sont pas significativement corrélés aux variables explicatives. Ainsi, l'utilisation d'un modèle à effets aléatoires est jugée appropriée pour notre analyse.

1.3 Test de Breusch-Pagan

Le test du multiplicateur de Lagrange de Breusch-Pagan (test LM) permet de déterminer la pertinence d'un modèle à effets aléatoires dans une régression en données de panel. Il oppose deux hypothèses :

- **H₀** : Absence d'effet aléatoire ($\sigma_u^2 = 0$)
- **H₁** : Présence d'un effet aléatoire ($\sigma_u^2 \neq 0$)

La décision dépend de la p-value obtenue. Si celle-ci est inférieure au seuil de signification de 5 %, on rejette l'hypothèse nulle au profit de l'alternative, ce qui indique que les effets aléatoires sont statistiquement significatifs.

Tableau 3.9 : Test du multiplicateur de Lagrange de Breusch-Pagan

Lagrange Multiplier Test - (Breusch-Pagan)
data: <i>PR&PV</i> ~ <i>TAILLE</i> + <i>ROA</i> + <i>ENDT</i> + <i>ROE</i> + <i>TDD</i> + <i>RF/RC</i>
Chisq = 0.00, p-value = 1

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *Logiciel STATA*.

Les résultats présentés dans le Tableau 3.9 indiquent une p-value très élevée (égale à 1), largement supérieure au seuil de signification de 5 %. Cette valeur suggère une absence significative d'effets aléatoires dans le modèle de régression en panel. Par conséquent, l'hypothèse alternative d'existence d'effets aléatoires est rejetée.

2. Tests de validité du modèle économétrique

2.1 Test de multicolinéarité

Le test de multicolinéarité permet de vérifier si les variables explicatives du modèle sont fortement corrélées entre elles. Pour cela, on utilise le facteur d'inflation de la variance (VIF). En général, un VIF inférieur à 10 est considéré comme un signe d'absence de multicolinéarité préoccupante.

Le tableau 3.10 ci-dessous présente les résultats du test VIF appliqué aux variables explicatives du modèle économétrique.

Tableau 3.10 : Test de Multicolinéarité

Variable	VIF	1/VIF
TAILLE	4.98	0,2009
ROA	4,58	0,2183
ENDT	5,45	0,1835
ROE	4,23	0,2363
TDD	1,38	0,7237
RF/RC	2,27	0,4398

Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *Logiciel STATA*.

Les résultats présentés dans le tableau montrent que tous les VIF sont largement inférieurs à la limite critique de 10, et que les valeurs de 1/VIF dépassent nettement le seuil de 0,1. Cela indique qu'il n'existe pas de multicolinéarité significative entre les variables explicatives du modèle. Ainsi, ces variables peuvent être intégrées simultanément dans l'analyse sans risque majeur de distorsion des résultats lié à une forte interdépendance.

2.2 Test d'autocorrélation

Pour vérifier la présence éventuelle d'autocorrélation des résidus, nous avons recours au test de Wooldridge. Ce test permet de trancher entre deux hypothèses :

- **H₀** : absence d'autocorrélation

- H_1 : présence d'autocorrélation

La décision repose sur la p-value obtenue. Si celle-ci est inférieure au seuil de signification de 5 %, cela indique une autocorrélation significative des résidus, conduisant au rejet de l'hypothèse nulle en faveur de l'hypothèse alternative.

Tableau 3.11 : Test de Wooldridge

Breusch-Godfrey/Wooldridge test for serial correlation in panel models
data: $PR\&PV \sim TAILLE + ROA + ENDT + ROE + TDD + RF/RC$
Chisq = 22,140, p-value = 0.1333

Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *Logiciel STATA*.

Le Tableau 3.11 présente les résultats du test d'autocorrélation des résidus. La p-value obtenue est de 0,1333, soit bien supérieure au seuil de signification de 5 %. Conformément à la règle de décision, nous ne rejetons donc pas l'hypothèse nulle d'absence d'autocorrélation. Cela signifie que les résidus du modèle ne présentent pas de problème d'autocorrélation.

2.3 Test d'hétéroscédasticité

Pour évaluer la présence d'hétéroscédasticité, nous utilisons le test de Breusch-Pagan Standard. Ce test détermine si la variance des erreurs de régression reste constante (homoscédasticité) ou varie (hétéroscédasticité). Les hypothèses testées sont :

$$\begin{cases} H_0: \text{Absence d'hétéroscédasticité} \\ H_1: \text{Présence d'hétéroscédasticité} \end{cases}$$

La p-value obtenue lors de ce test nous aide à décider si nous pouvons rejeter l'hypothèse nulle. Si le p-value est inférieur au seuil de 5%, nous rejetons H_0 , indiquant la présence d'hétéroscédasticité.

Tableau 3.12 : Test de Breusch-Pagan Standard

Studentized Breusch-Pagan test
data: $PR\&PV \sim TAILLE + ROA + ENDT + ROE + TDD + RF/RC$
p-value = 5.22e-11

Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *Logiciel R Studio*.

Le **Tableau 3.12** présente les résultats du test de Breusch-Pagan standard. La p-value associée est extrêmement faible (5.22e-11). Cette p-value est bien en dessous du seuil de 5%, ce qui nous amène à rejeter l'hypothèse nulle d'absence d'hétéroscédasticité. Cela signifie qu'il existe une hétéroscédasticité significative dans les résidus du modèle, indiquant que la variance

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

des erreurs n'est pas constante et que des mesures correctives pourraient être nécessaires pour améliorer la fiabilité du modèle.

3. Présentation et interprétation des résultats

3.1 Estimation du modèle

Le Tableau 3.13 permet d'examiner comment la variable dépendante en millions de dinars réagit aux variations des variables explicatives, tout en vérifiant si les coefficients obtenus confirment nos hypothèses de recherche.

Tableau 3.12 : Modèle économétrique

Variables explicatives	Coefficient	Std. Error	Z	p-value
Constante	-0.4536	0.885	13,07	0.000***
TAILLE	0.518	0.0392	13,21	0.000***
ROA	2.39	0.331	7,20	0.000***
ENDT	-4.28	1.06	-4,02	0.000***
ROE	-0.739	0.062	-11,87	0.000***
TDD	0.00101	0.004927	2,05	0.040**
RF/RC	0.136	0.0121	11,26	0.000***
Seuils de signification : *p<0,1 **p<0,05 ***<0,01				
Observations	588			
R ²	0,9713			
Adj R ²	0.9338			
Chisq: 1025,25 on 6 DF, p-value < 0,000				

Source : Élaboré par l'étudiante en utilisant *Logiciel STATA*.

Les résultats présentés dans le tableau ci-dessus révèlent que le test de significativité globale du modèle, fondé sur la statistique du chi-deux, est hautement significatif au seuil de 1 %. Cela confirme la pertinence du modèle pour expliquer les variations de la variable dépendante. Par ailleurs, le coefficient de détermination (R²) s'élève à 97,13 %, indiquant que près de 98 % de la variation de la variable **PR&PV** est expliquée par les variables explicatives intégrées dans le modèle.

Concernant les coefficients, ceux associés à **TAILLE**, **ROA**, **ROE**, **RF/RC** et **ENDT** sont significatifs au seuil de 1 %, tandis que le coefficient relatif au **TDD** est significatif au seuil de 5 %.

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

3.2 Équation du modèle

L'équation du modèle économétrique du **Tableau 3.13**, peut être formulée comme suit :

$$\text{PR\&PV}_{it} (\text{MDA}) = -0.4536 + 0.518 \text{TAILLE}_{it} + 2.39 \text{ROA}_{it} - 4.28 \text{ENDT}_{it} - 0.739 \text{ROE}_{it} + 0.00101 \text{TDD}_{it} + 1.36 \text{RF/RC}_{it} + \varepsilon_{it}$$

Avec :

i = l'indice de l'entreprise.

t = l'indice de la période.

β_0 = la constante.

β_k = les coefficients des variables explicatives.

ε_{it} = le terme d'erreur.

3.3 Interprétation des résultats

✓ La taille (TAILLE)

Le coefficient positif de 0.518 associé à la variable (*TAILLE*), statistiquement très significatif au seuil de 1 %, indique qu'une augmentation de 1 % de la taille de l'entreprise entraîne une hausse d'environ 0.518 MDA dans la valeur des provisions et pertes de valeur (PR&PV). Ce résultat suggère que les entreprises de plus grande taille ont davantage recours à la gestion des résultats par le biais des provisions et pertes de valeur.

Cette relation positive entre la taille de l'entreprise et le niveau de (*PR&PV*) est en accord avec plusieurs recherches empiriques antérieures, notamment celles de Benilles (2017) et Mehar et al. (2016). Elle appuie l'idée selon laquelle les grandes entreprises, du fait de la complexité de leurs activités, disposent de plus de marges pour ajuster discrétionnairement leurs résultats sans éveiller immédiatement l'attention des parties prenantes externes.

Cependant, cette conclusion contraste avec l'argument selon lequel les grandes entreprises feraient l'objet d'une surveillance accrue, ce qui limiterait leur recours à des pratiques de gestion des résultats. Ainsi, le résultat obtenu dans cette étude confirme l'hypothèse H1 selon laquelle la taille de l'entreprise influence positivement le recours aux provisions et pertes de valeur comme outil de gestion des résultats.

✓ La performance (ROA)

Le coefficient positif de 2,39 associé à la variable (*ROA*), significatif au seuil de 1 %, indique qu'une amélioration de 1 % de la performance de l'entreprise se traduit par une augmentation d'environ 2,39 MDA des provisions et pertes de valeur (*PR&PV*).

Ce résultat appuie les conclusions d'études antérieures telles que celles d'AbdulRahman et Ali (2006), Kothari et al. (2005) et Habbash (2010). La relation positive et significative

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

observée suggère que les entreprises les plus performantes ont tendance à recourir davantage aux provisions et pertes de valeur, en tant qu'outil de gestion des résultats.

Plus précisément, il semble que ces entreprises choisissent de réduire volontairement leur résultat comptable en constituant davantage de provisions, ce qui leur permet de lisser leurs bénéfices au fil du temps, de projeter une image de stabilité financière ou encore de réduire leur charge fiscale. Cette stratégie de gestion à la baisse des résultats confirme donc l'hypothèse H2 selon laquelle la performance influence positivement le recours aux (*PR&PV*) à des fins de gestion des résultats.

✓ L'endettement (*ENDT*)

Le coefficient estimé pour la variable (*ENDT*) est négatif, avec une valeur de $-4,28$, et statistiquement très significatif ($p\text{-value} < 0,001$). Cela signifie qu'une augmentation de 1 % du niveau d'endettement est associée à une diminution d'environ 4,28MDA du montant des provisions et pertes de valeur (*PR&PV*) constituées par l'entreprise.

Cette relation négative peut être expliquée par les pressions financières et les risques accrus auxquels sont confrontées les entreprises fortement endettées. En réduisant les provisions (c'est-à-dire en diminuant les charges), ces entreprises cherchent à améliorer artificiellement leur résultat net, afin de présenter une situation financière plus avantageuse. L'objectif est souvent de respecter les clauses contractuelles liées à la dette (covenants), de négocier de meilleures conditions de remboursement, ou encore de préserver la confiance des créanciers et éviter les coûts liés à une renégociation de la dette.

En outre, un endettement élevé accroît le risque de tensions financières, voire de défaillance. Cela pousse les entreprises à gérer leurs résultats à la hausse, dans une logique de prudence et de maintien d'une image de solvabilité. Ce constat vient confirmer l'hypothèse H3, selon laquelle les entreprises endettées sont incitées à modérer leur recours aux provisions et pertes de valeur pour ajuster leur performance comptable à des fins stratégiques.

✓ La rentabilité financière (*ROE*)

La variable de rentabilité financière (*ROE*) affiche un coefficient négatif de -0.739 , statistiquement très significatif ($p\text{-value}$ proche de zéro). Cela signifie qu'une hausse de 1 % du (*ROE*) conduit, toutes choses égales par ailleurs, à une diminution d'environ 0.739MDA des provisions et pertes de valeur (*PR&PV*). Ainsi, la rentabilité apparaît comme un facteur clé influençant la gestion des résultats via ces ajustements comptables.

Cette relation négative entre rentabilité financière et (*PR&PV*) est conforme aux résultats de nombreuses études empiriques. En effet, une rentabilité élevée découle souvent d'un résultat net important, lui-même obtenu en réduisant les charges, notamment les provisions. Autrement

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

dit, les entreprises les plus rentables ont moins recours à la constitution de provisions, ce qui traduit une gestion orientée vers la présentation de bénéfices renforcés.

Par ailleurs, dans la lignée des travaux de Burgstahler et Dichev (1997), il est établi que les entreprises cherchent à éviter les baisses visibles de performance, surtout lorsqu'elles se situent à proximité de seuils critiques. Le (*ROE*) étant un indicateur stratégique pour les investisseurs, les dirigeants peuvent être incités à lisser les bénéfices pour éviter une baisse perçue comme un signal négatif.

Ces constats valident l'hypothèse H4, en montrant qu'il existe bien une relation négative entre le niveau de rentabilité financière et le recours aux provisions et pertes de valeur dans une logique de gestion des résultats à la hausse.

✓ La charge fiscale (*RF/RC*)

Le coefficient estimé de 0.136 pour (*RF/RC*) est positif très significatif ($p\text{-value} = 0.000$). Cela suggère que la différence entre le résultat comptable et le résultat fiscal a un impact significatif sur les provisions et pertes de valeur (*PR&PV*). Cela signifie qu'une hausse de 1 % de ce rapport conduit, toutes choses égales par ailleurs, à une augmentation d'environ 0.136MDA des provisions et pertes de valeur (*PR&PV*).

Le signe du coefficient est positif, ce qui signifie que les dirigeants propriétaires optent pour la gestion des résultats via les provisions et pertes de valeur afin de réduire la charge fiscale. En effet, ce qui prouve l'hypothèse (H5).

✓ Le taux de distribution des dividendes (*TDD*)

La variable taux de distribution des dividendes (*TDD*) présente un coefficient positif de 0.00101, statistiquement significatif au seuil de 5 %. Cela signifie qu'une augmentation de 1% du *TDD* entraîne une hausse d'environ 0.00101 MDA des provisions et pertes de valeur (*PR&PV*).

Cette relation positive peut s'expliquer par la volonté des entreprises de gérer les résultats à la baisse durant les exercices au cours desquels elles versent des dividendes. En augmentant les provisions et pertes de valeur, elles réduisent artificiellement le bénéfice, ce qui permet de préserver un taux de distribution stable. Cette stratégie vise à assurer la continuité du versement des dividendes dans le futur tout en maintenant un niveau jugé soutenable pour les actionnaires, ce qui rejette l'hypothèse (H6). Où il existe une relation positive entre le taux de distribution des dividendes et la gestion des résultats par les provisions et pertes de valeur.

Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes

Le **Tableau 3.14** suivant présente un récapitulatif des résultats obtenus :

Tableau 3.14 : Synthèse des résultats de test d'hypothèses du modèle

Hypothèse	Variable explicative	Résultat
H1 : La taille de l'entreprise a une influence positive sur le montant des provisions et pertes de valeur.	TAILLE	Confirmée
H2 : La performance de l'entreprise est associée à des provisions et pertes de valeur plus élevés afin de réaliser une gestion des résultats à la baisse.	ROA	Confirmée
H3 : Il existe une relation négative entre la rentabilité financière et les provisions et pertes de valeur afin de réaliser une gestion des résultats vers la hausse.	ROE	Confirmée
H4 : Le taux d'endettement de l'entreprise a un impact négatif sur les provisions et pertes de valeur pour réaliser une gestion des résultats vers la hausse.	ENDT	Confirmée
H5 : La relation entre la charge fiscale et les provisions et pertes de valeur est positive afin de réaliser une gestion des résultats à la hausse.	RF/RC	Confirmée
H6 : Le taux de distribution des dividendes a un impact négatif sur les provisions et pertes de valeur pour réaliser une gestion des résultats à la hausse.	TDD	Non confirmée

Source : Élaboré par l'étudiante

Conclusion du troisième chapitre

Dans le cadre de notre étude empirique, nous avons cherché à identifier les facteurs qui influencent la gestion des résultats au sein des grandes entreprises privées algériennes. Pour cela, nous avons mené une analyse en panel à partir d'un échantillon de 98 entreprises inscrites au CNRC, sur une période couvrant les années 2018 à 2023.

La gestion des résultats a été mesurée à travers le montant des provisions et pertes de valeur, tandis que les variables explicatives retenues incluent notamment la taille de l'entreprise (approximée par le logarithme du total de l'actif), le niveau d'endettement, ainsi qu'un indicateur de pression fiscale, calculé comme le rapport entre l'impôt réellement payé et l'impôt théorique basé sur le résultat comptable avant impôt pour refléter le rapport entre le résultat fiscal et comptable. D'autres variables reflétant les caractéristiques financières des entreprises, telles que la rentabilité financière et le taux de distribution des dividendes, ont également été intégrées à l'analyse.

L'étude descriptive montre que 45,91 % des entreprises ont enregistré des provisions et pertes de valeur inférieures à 20 millions de dinars, tandis que 20 % ont dépassé les 180 millions de dinars sur l'ensemble de la période. La moyenne sur six ans s'élève à environ 200,9 millions de dinars. Un pic important a été observé en 2021, probablement en lien avec les conséquences économiques de la crise sanitaire liée à la COVID. Sur le plan sectoriel, ce sont les entreprises industrielles qui enregistrent les montants les plus élevés de provisions, suivies par celles des services, tandis que les entreprises commerciales et celles du secteur BTP présentent des niveaux plus faibles.

Les résultats du modèle économétrique montrent que les provisions et pertes de valeur sont négativement liées à la rentabilité financière et au niveau d'endettement des entreprises. En revanche, la taille de l'entreprise, la charge fiscale, la performance globale et le taux de distribution des dividendes ont un effet positif significatif, ce qui suggère que ces éléments peuvent être utilisés par les dirigeants comme leviers dans le cadre de la gestion discrétionnaire des résultats.

Conclusion générale

La présente recherche a pour but d'étudier les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes. La question de recherche a donc été formulée de la manière suivante : « **quelles sont les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes ?** »

Pour répondre à la question de recherche principale, ce mémoire a été structuré en deux grandes parties complémentaires. La première, à caractère théorique, comprend deux chapitres visant à poser les fondements conceptuels nécessaires à la compréhension de notre sujet. La seconde, de nature empirique, s'attache à confronter ces apports théoriques à la réalité des entreprises algériennes, à travers une étude économétrique.

Dans le premier chapitre, nous avons posé un cadre général autour de la gestion des résultats. Nous avons commencé par introduire la notion d'information comptable, en mettant en lumière ses caractéristiques qualitatives, son rôle central dans le processus de prise de décision, ainsi que les différents types d'utilisateurs (internes et externes) qui en dépendent. Nous avons ensuite approfondi la notion de résultat comptable, cœur de notre problématique, en exposant son importance économique et décisionnelle. Ce résultat a été présenté comme étant composé de deux éléments : une composante fondée sur les flux de trésorerie et une composante discrétionnaire, connue sous le nom d'« accruals », qui ouvre la voie à d'éventuelles manipulations.

Nous avons ensuite examiné en détail la pratique de la gestion des résultats, souvent qualifiée de manipulation comptable, à travers les approches de plusieurs auteurs et chercheurs. Cela nous a permis d'identifier les principaux facteurs qui influencent cette pratique et d'aborder également la question de l'éthique comptable, essentielle dans l'analyse des comportements des dirigeants.

Pour mieux comprendre la gestion des résultats, plusieurs théories explicatives ont été présentées. La **théorie économique de la réglementation** suggère que les entreprises manipulent leurs résultats pour influencer les régulateurs. La **théorie positive de la comptabilité** considère les dirigeants comme opportunistes, adaptant les pratiques comptables selon leurs intérêts économiques. La **théorie politico-contractuelle** met en lumière l'influence des groupes d'intérêts politiques et sociaux, les entreprises ajustant leurs résultats pour éviter l'attention ou répondre aux attentes. Enfin, la **théorie de l'agence** explique ce phénomène par les conflits d'intérêts entre dirigeants et actionnaires, chacun cherchant à maximiser ses propres gains. Nous avons aussi exposé les différentes formes que peut prendre la gestion des résultats, telles que le « nettoyage des comptes » ou encore le lissage des résultats, ainsi que les motivations pouvant inciter les gestionnaires à recourir à ces pratiques.

Conclusion générale

Nous avons tout d'abord présenté de manière approfondie la notion d'accruals : les ajustements comptables qui permettent de rattacher les produits et les charges à l'exercice auquel ils se rapportent, indépendamment de leur encaissement ou décaissement effectif. Ces accruals jouent un rôle central dans la gestion des résultats, car ils offrent une marge de manœuvre aux dirigeants pour influencer les performances comptables déclarées. Nous avons abordé les différents modèles développés par la littérature académique pour mesurer la gestion des résultats. Parmi les contributions majeures, nous avons évoqué les travaux de Healy, DeAngelo, Jones et Kothari, qui ont proposé des approches basées sur les accruals. Aussi, nous avons mis en évidence les différentes contraintes auxquelles les entreprises font face lorsqu'elles cherchent à gérer leurs résultats.

Dans le deuxième chapitre, nous avons examiné la gestion des résultats à travers une revue de la littérature, en nous concentrant sur ses déterminants liés à la gouvernance interne de l'entreprise. La gouvernance d'entreprise vise principalement à atténuer les problèmes d'agence, notamment les conflits d'intérêts entre actionnaires et dirigeants. Plusieurs mécanismes internes ont été mis en place pour encadrer et surveiller les décisions managériales.

Tout d'abord, nous avons étudié le conseil d'administration, qui constitue un pilier essentiel de la gouvernance interne. Son rôle est de contrôler le pouvoir discrétionnaire des dirigeants. Cette fonction de contrôle dépend notamment de la taille du conseil, de l'indépendance de ses membres, ainsi que de la séparation des fonctions entre le président du conseil et le directeur général, ce qui permet de renforcer l'efficacité du contrôle.

Ensuite, nous avons abordé la structure de propriété, un autre levier important dans le contrôle des dirigeants. Elle influe sur le niveau de surveillance exercée en fonction de la concentration de l'actionnariat et de la nature des actionnaires (propriété managériale, institutionnelle ou familiale), chacun ayant des intérêts et une capacité d'influence différents.

Le comité d'audit a également été analysé comme un organe stratégique du conseil d'administration, chargé de superviser l'exactitude et la fiabilité des informations financières produites par l'entreprise. Son efficacité dépend notamment de son existence formelle, de l'indépendance de ses membres et de leurs compétences financières et comptables.

Enfin, nous avons traité du rôle de l'audit externe en tant que mécanisme de gouvernance externe, essentiel pour limiter les pratiques discrétionnaires en matière de gestion des résultats. Sa qualité repose sur plusieurs facteurs, tels que la compétence et la spécialisation du cabinet d'audit, mais aussi sur l'indépendance et le comportement professionnel des auditeurs, qui peuvent influencer la crédibilité des états financiers.

Par la suite, notre analyse s'est étendue aux déterminants de la gestion des résultats liés aux caractéristiques propres à l'entreprise elle-même. Plusieurs variables internes influencent la propension des dirigeants à recourir à des pratiques de gestion des résultats. Tout d'abord, la taille de l'entreprise joue un rôle important : les grandes entreprises, plus visibles sur le marché et davantage surveillées par les analystes et les régulateurs, peuvent être plus incitées à gérer

Conclusion générale

leurs résultats pour répondre aux attentes des parties prenantes. En parallèle, le levier financier (niveau d'endettement) constitue un facteur clé, dans la mesure où une entreprise fortement endettée peut chercher à manipuler ses résultats pour respecter certaines clauses contractuelles ou pour rassurer ses créanciers.

La croissance de l'entreprise est également un facteur déterminant, les sociétés en expansion pouvant être tentées de lisser leurs résultats afin de projeter une image de stabilité. De même, la performance passée ou attendue peut motiver la gestion des résultats, notamment dans les cas où les dirigeants cherchent à atteindre des seuils de rentabilité pour justifier leur stratégie ou maintenir leur crédibilité. Le niveau de risque associé à l'activité de l'entreprise, la complexité organisationnelle (notamment dans les groupes multinationales), ou encore l'appartenance à un secteur d'activité particulier peuvent également influencer sur les choix comptables, tout comme l'importance des investissements en recherche et développement, qui introduisent une incertitude sur les résultats futurs et offrent une marge d'interprétation comptable plus large.

Enfin, notre étude a mis en lumière d'autres déterminants externes ou contextuels qui peuvent influencer la gestion des résultats. Parmi eux, la politique de distribution des dividendes se révèle être un facteur stratégique : les entreprises ayant des engagements élevés en matière de dividendes peuvent être incitées à ajuster artificiellement leurs résultats pour maintenir ces distributions. Le système fiscal joue aussi un rôle notable, dans la mesure où certaines réglementations fiscales peuvent encourager ou freiner la manipulation des résultats. De plus, les changements dans les normes comptables peuvent offrir de nouvelles opportunités ou imposer des contraintes aux entreprises, influençant ainsi leurs pratiques. Enfin, la culture organisationnelle constitue un élément fondamental, dans la mesure où les valeurs internes, le style de management et les normes informelles au sein de l'entreprise peuvent soit favoriser une transparence accrue, soit au contraire encourager des comportements opportunistes.

Ces différentes dimensions, qu'elles soient structurelles, financières ou contextuelles, montrent que la gestion des résultats est une pratique multifactorielle, influencée à la fois par la gouvernance, les caractéristiques internes de l'entreprise et son environnement institutionnel.

Dans le troisième chapitre, nous avons entrepris de confronter notre cadre théorique aux réalités observées sur le terrain, en nous appuyant sur des données empiriques issues de grandes entreprises privées algériennes. Pour ce faire, nous avons collecté auprès du site du Centre National du Registre du Commerce (CNRC) les informations nécessaires concernant un échantillon de 98 entreprises privées, sur une période de six ans allant de 2018 à 2023. L'objectif principal était de construire un modèle statistique en données de panel, capable d'apporter des réponses pertinentes à notre problématique de recherche.

En raison de l'indisponibilité de certaines données indispensables pour mesurer la gestion des résultats par les "accruals", nous avons opté pour une évaluation à travers les provisions et pertes de valeur. Ces dernières constituent des agrégats fortement influencés par le jugement

Conclusion générale

subjectif des dirigeants, ce qui en fait un indicateur pertinent de la gestion discrétionnaire des résultats.

Les premières observations, issues des statistiques descriptives, révèlent que la moyenne des provisions et pertes de valeur enregistrée par les entreprises de l'échantillon s'élève à 200,9 millions de dinars algériens (MDA). Toutefois, une part importante des firmes (environ 45,91 %) affiche des montants inférieurs à 20 MDA, tandis que 20,4 % présentent des montants supérieurs à 180 MDA. Cette dispersion pourrait s'expliquer par la nature des secteurs d'activité : les entreprises évoluant dans des secteurs plus risqués tendent à constituer davantage de provisions pour se protéger contre les incertitudes économiques. Par conséquent, le niveau de provisionnement semble étroitement lié au secteur d'activité.

L'année 2021 se démarque par une hausse significative des provisions et pertes de valeur, vraisemblablement en lien avec les impacts économiques de la pandémie de COVID-19, qui a fortement affecté l'économie algérienne comme le reste du monde. Les résultats du modèle statistique montrent que les variables explicatives retenues permettent de justifier environ 90 % de la variation des provisions et pertes de valeur. Parmi ces variables, l'endettement a un effet négatif significatif, ce qui suggère que les entreprises fortement endettées cherchent à présenter des résultats plus élevés en réduisant leurs provisions, dans une logique de gestion opportuniste.

Par ailleurs, un écart important entre le résultat comptable et le résultat fiscal est associé à un niveau plus élevé de provisions. Cela peut s'expliquer par le fait que ces charges, bien qu'utilisées pour réduire le résultat comptable, ne sont pas déductibles fiscalement, ce qui les rend visibles au niveau du résultat fiscal.

La taille de l'entreprise joue également un rôle : les grandes entreprises, du fait de la complexité de leurs opérations, disposent de marges plus importantes pour ajuster discrétionnairement leurs résultats, sans attirer immédiatement l'attention des parties prenantes externes.

Par ailleurs, la performance de l'entreprise a un impact positif significatif sur le niveau des provisions, les entreprises les plus performantes cherchant souvent à lisser leurs résultats dans le temps pour projeter une image de stabilité financière ou optimiser leur charge fiscale.

Enfin, d'autres variables intégrées au modèle confirment leur influence sur la gestion des résultats à travers les provisions : le taux de distribution des dividendes est positivement corrélé aux provisions et pertes de valeur, tandis que la rentabilité financière a un effet négatif, suggérant une gestion des résultats orientée à la hausse dans les entreprises les moins rentables.

Ainsi, notre modèle statistique met en évidence que, au-delà de l'endettement et des considérations fiscales, plusieurs autres facteurs tels que la performance, la rentabilité, la taille de l'entreprise et la politique de distribution des dividendes influencent significativement les pratiques de gestion des résultats dans les entreprises privées algériennes.

Limites de la recherche

Bien que cette étude ait permis d'apporter des éléments de réponse quant aux déterminants de la gestion des résultats au sein des grandes entreprises privées algériennes, certaines limites demeurent et méritent d'être soulignées :

- Une période d'observation plus longue aurait permis une analyse plus approfondie, en élargissant non seulement l'horizon temporel de l'étude, mais également la taille de l'échantillon. Cela aurait également favorisé une meilleure exploration des implications théoriques des résultats obtenus.
- L'adoption d'un panel sur une durée supérieure à 10 ans aurait été plus pertinente qu'un panel de 6 ans, notamment pour mieux capter les effets des variations des différentes variables explicatives sur les pratiques de gestion des résultats.
- Par ailleurs, en raison du caractère confidentiel de certaines informations, nous n'avons pas pu intégrer certaines variables susceptibles d'influencer la pratique de gestion des résultats.

Enfin, bien que notre démarche ait été essentiellement quantitative, une approche complémentaire, fondée sur des entretiens qualitatifs avec les dirigeants d'entreprise, aurait permis de mieux appréhender les spécificités de la gouvernance et leur influence sur les pratiques de gestion des résultats au sein des entreprises étudiées.

Ouvrages

1. Berk. J & DeMarzo. P, **Corporate finance**, Pearson, 3^{ème} édition, 2011.
2. BOURBOUNNIS.R, **Econométrie : cours et exercices corrigés**, DONUD, 9^{ème} édition, 2015.
3. Gliz. A, **L'évaluation de l'entreprise : application au contexte de l'économie algérienne**, BERTI éditions, 2020.
4. GREEN W H., **Econometric Analysis**, Pearson, 6^{ème} édition, 2007.
5. HURLIN.C, **L'économétrie des données de panel modèles linéaires simples**, Ecole Doctorale Edocif, séminaires méthodologiques, 2012.

Articles et revues

1. Afshar, Agarwal & Mandelker. **The Impact of Dividends on Earnings Management: Evidence from Firms Engaged in Earnings Smoothing** *Revue : Journal of Financial Research* (1994)
2. Aljifri. **The determinants of earnings management in the UAE** (2007)
3. Ali El Mir et Souad Seboui ; **La gestion des résultats entre l'opportunisme managérial et la pression des résultats** Dans *La Revue des Sciences de Gestion* (2007/2 n°224-225)
4. Ali El Mir et Souad Seboui. **Stratégies d'innovation, diversification et gestion des résultats dans la revue des sciences de gestion** (2006 6 n 216)
5. Al-Mamun, Yasser & Rahman. **Earnings Management and Dividend Policy in Malaysia** (2014)
6. Becker, DeFond, Jiambalvo & Subramanyam **The effect of audit quality on earnings management** (1998)
7. Beneish **The Detection of Earnings Manipulation** (1999)
8. Beneish, M. D. (1999) **The Detection of Earnings Manipulation. Financial Analysts Journal**, 55(5), 24–36.
9. Ben Naceur, Goaid & Belanes *On **the Determinants and Dynamics of Dividend Policy*** (2006)
10. Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997) **Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses. Journal of Accounting and Economics**, 24(1), 99–126.
11. Charitou, Vafeas & Emanuel **Earnings management and firm financial motives: A financial analysis perspective** (2006)
12. Cheng & Warfield **Equity incentives and earnings management** (2005)
13. Chi, Liu & Wang *What affects earnings management? A meta-analysis* (2009)
14. Chtaoui1 Abderrahim, Mohamed Benhrimida2 « **La Gestion Des Resultats Comptables : Incitations Et Contraintes** »— Casablanca, Université Hassan II — Casablanca
15. DAMENE Kamelia ; BEKOUR Farida 2023 ; **L'importance de l'information comptable dans la prise de décisions: cas de décisions de financement dans l'Entreprise Régionale de Génie Rural Djurdjura**, Tizi-Ouzou.(2023)

16. Dechow & Dichev *The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors* (2002)
17. Dechow, Sloan & Sweeney *Detecting Earnings Management* (1995)
18. Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). *Detecting Earnings Management. The Accounting Review*, 70(2), 193–225.
19. Denis Conunn, Michel MacNeN et Bernard Moneno ; *La gestion stratégique des résultats : Le modèle anglo-saxon convient-il au contexte suisse ?* 1998
20. Desai & Dharmapala *Corporate tax avoidance and high-powered incentives* (2006)
21. Epps, R., W., Ismail, T., H., (2009), «*Board of directors' governance challenges and earnings management*», Journal of Accounting and Organizational Change, Vol.5, No.3, pp.390-416.
22. Erick, R., O.,(2011), «*The Impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) Adoption on the Accounting Quality of Listed Companies in Kenya*», International Journal of Accounting and Financial Reporting, Vol.1, No.1, pp.212-241.
23. Erickson, M., Wang, S., (1999), «*Earnings Management by Acquiring Firms in Stock for Stock Mergers*», Journal of Accounting and Economics, Vol.27, pp.149-176.
24. Frank, Lynch & Rego *Tax reporting aggressiveness and its relation to aggressive financial reporting* (2009)
25. Garrod, Molyneux & Malagueño *Earnings management in European banks* (2007)
26. Gunny *The Relation Between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance* (2010)
27. Habib Ben Cheikh, Aymen Ben Rejeb « *Does the IFRS adoption promote emerging stock markets development and performance?* », Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies, 2021/1.
28. Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383.
29. Healy, P. M. (1985) *The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions. Journal of Accounting and Economics*, 7(1-3), 85–107.
30. Jiraporn, P., Miller, G.A., Yoon, S., and Kim, Y. (2008), «*Is Earnings Management Opportunistic or Beneficial? An Agency Theory Perspective*», International Review of Financial Analysis, Vol. 17, pp.622-634.
31. Jones, J., (1991), «*Earnings management during import relief investigations* », *Journal of Accounting Research*, Vol. 29, No.2, pp. 193-228.
32. Jones, M., (2011), «*Creative accounting, fraud, and international accounting scandals*», The Atrium, Southern Gate, Chichester. England. John Wiley and Sons Ltd, p.7.
33. Kasanen, Kinnunen & Niskanen *Dividend policy in Finland: A case of earnings management with smoothing and timeliness* (1996)
34. Kasznik On *the Association Between Voluntary Disclosure and Earnings Management* (1999)
35. Klein *Audit committee, board of director characteristics, and earnings management* (2002)

36. Koch & Shenoy **Do Dividend Clienteles Exist? Evidence on Dividend Preferences of Retail Investors** *Revue : Journal of Financial and Quantitative Analysis* (2014)
37. Kothari, Leone & Wasley **Performance matched discretionary accrual measures** (2005)
38. Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). **Performance Matched Discretionary Accrual Measures**. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163–197.
39. Kumar **Earnings management and dividend policy: Evidence from India** (2012)
40. Labelle R., Thibault M « **Gestion du bénéfice à la suite d'une crise environnementale: un test de l'hypothèse des coûts politiques** », *Comptabilité Contrôle Audit*, Vol.4, n°1, pp.69-81. (1998),
41. Lanfranchi, Medina & Pérez **Earnings management and tax aggressiveness: Evidence from Latin American countries** (2018)
42. Lenter, Slemrod & Shackelford **Public disclosure of corporate tax return information: Accounting, economics, and legal perspectives** (2003)
43. Liu & Espahbodi **Dividends and Earnings Management: Empirical Evidence from the U.S.** *Revue : Journal of Business Finance & Accounting* (2014)
44. McNichols, M. F. **Discussion of "The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors"**. *The Accounting Review*, 77 (Supplément), 61–69. (2002).
45. Menon, K. & Williams, J. D. (1994), «**The use of audit committees for monitoring**», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 13, No.2, pp.121–39.
46. Metawee, A., (2013), «**The relationship between characteristics of audit committee, board of directors and level of earning management, Evidence from Egypt**», *Journal of International Business and Finance*, Plymouth Business School, UK, January.
47. Nelson, M. W., Elliott, J. A. & Tarpley, R. L. (2003), «**How are earnings managed? Examples from auditors**», *Accounting Horizons*, Supplément, pp17-35.
48. Niehaus G.R., (1989), «**Ownership structure and inventory method choice**», *The Accounting Review*, Vol. 64, No 2, pp.269-284
49. Nihandi, Y. B., Baghbani, S. M., & Bolouri, A. (2011), «**Board Combination and Earnings Management: Evidence from Iran**», *Journal of Basic and Applied Scientific Research*.
50. Nikoomaram H., E. Kavousy, S-J. Kangarluei, A., Bayazidi, (2010), «**The Relationship between cultural values and earnings management in companies accepted in Tehran Stock Exchange**», *European Journal of Social Sciences*, Vol.13, No.4, pp.566-573.
51. Omri A. et Ajlani I. « **Gouvernance des banques tunisiennes et gestion des résultats : rôle du conseil d'administration** », *Deuxième colloque international Fiscalité Droit Gestion Hammamet*. (2008),
52. Périer S. **Gestion des résultats comptables et introduction en Bourse.** », *Thèse de doctorat en Sciences de gestion*, Université Pierre Mendès-France, ESA, Grenoble 2, p 418. (1998),
53. Petroni, K. R. (1992), «**Optimistic Reporting in the Property-Casualty Insurance Industry**», *Journal of Accounting and Economics* 15, pp.485-508.

Bibliographie

54. Pfeiffer R. (1998), «Market value and accounting implications of off balance- sheet items» Journal of Accounting and Public Policy, Vol.17, pp.185-207.
55. Pfeiffer, J. (1972), «Size and composition of corporate board of directors», Administrative Science Quarterly, 21, pp.218-228.
56. Pijper T. (1994), «Creative Accounting: The Effectiveness of Financial Reporting in the UK», Macmillan Finance and Capital Markets Series.
57. Rajgopal, Venkatachalam & Jiambalvo Is earnings management affected by corporate governance? (1999)
58. Ramzi Benkraiem. Performance sectorielle relative et gestion du résultat comptable. COMPTABILITE, CONTROLE, AUDIT ET INSTITUTION(S), May 2006, Tunisie. pp.CD-Rom. fffhalshs00558248
59. Richardson, Sloan, Soliman & Tuna Accrual Reliability, Earnings Persistence and Stock Prices (2005)
60. Roychowdhury Earnings Management through Real Activities Manipulation (2006)
61. Roychowdhury, S. (2006) Earnings Management through Real Activities Manipulation. Journal of Accounting and Economics, 42(3), 335–370.
62. Schipper, K. (1989) Commentary on Earnings Management. Accounting Horizons, 3(4), 91–102.
63. Stolowy H. et Breton G. « La gestion des données comptables: une revue de la littérature », , Comptabilité- Contrôle-Audit, Tome 9, Vol.1, mai, pp.125-152. (2003),
64. Slim Soud et Yan Stepniewski ; Rôle du conseil d'administration et gestion des résultats. La Revue des Sciences de Gestion (2010/3 n°243-244)
65. Sweeney Debt-covenant violations and managers' accounting responses (1994)
66. Yoon & Miller Cash from operations and earnings management in Korea (2002)
67. Yves Mard et Sylvain Marsat ; Gestion des résultats comptables et structure de l'actionnariat : le cas français Par Dans Comptabilité Contrôle Audit (2012/3 Tome 18)

Textes législatifs et réglementaires

6. Code Algérien de Gouvernance d'Entreprise de 2009.
7. Code de Commerce Algérien.
8. Code des impôts directes et taxes assimilés de 2008.
9. Code des impôts directes et taxes assimilés de 2024.

Thèses et mémoires

10. Benilles. B, Les déterminants de la gestion des résultats : Approche qualitative et quantitative Cas des banques algériennes, Thèse de Doctorat en Sciences de gestion, Ecole Supérieure de Commerce, 2017.

Bibliographie

11. BOUAOUD W, *L'impact de la structure de propriété sur la politique des dividendes des entreprises algériennes*. Mémoire de master en sciences financières et comptabilité, École Supérieure de Commerce de Koléa, 2023.
12. MEHAR L, *GOVERNANCE D'ENTREPRISE ET GESTION DES RÉSULTATS COMPTABLES: CAS DES COMPAGNIES ALGÉRIENNES D'ASSURANCE* Thèse de Doctorat en Sciences de gestion, Ecole Supérieure de Commerce, 2017.
13. TALEM Z, *L'impact de la structure du capital sur la performance des banques algériennes* Mémoire de master en sciences financières et comptabilité, École Supérieure de Commerce de Koléa, 2021.
14. Zekri L, *Les Principaux Déterminants De La Politique De Dividendes Des Grandes Entreprises Privées Algériennes*, Mémoire de master en sciences financières et comptabilité, École Supérieure de Commerce de Koléa, 2020.

Sites web

15. Site du Ministère du Commerce : <https://www.commerce.gov.dz/fr>
16. Sidjilcom CNRC: <https://sidjilcom.cnrc.dz/>
17. Site web de la DGE : www.dge.gov.dz
18. Le journal officiel : Journal Officiel n°76 du 29 décembre 2009

Annexe 1 : Base de données des variables du modèle

Entreprise	Année	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
1	2023	52537534	23,51	0,16	0,00	0,99	1,03	1,00
1	2022	171124999	24,42	0,04	0,00	0,99	1,15	1,00
1	2021	24185941	24,40	0,07	0,00	0,99	0,95	1,54
1	2020	5830641	24,37	0,10	0,00	0,72	0,60	0,99
1	2019	27707531	24,26	0,08	0,00	0,67	0,69	0,66
1	2018	11079580	23,50	0,26	0,00	0,91	0,61	1,98
2	2023	11597	20,89	-0,08	0,00	-0,10	1,00	0,00
2	2022	0	20,99	0,00	0,00	0,00	4,29	0,00
2	2021	1495740	21,11	0,01	0,00	0,01	1,88	2,41
2	2020	9099112	21,16	0,04	0,00	0,05	1,03	0,70
2	2019	1	21,19	0,06	0,00	0,07	1,08	0,66
2	2018	1	21,24	0,09	0,03	0,12	1,09	0,80
3	2023	0	19,34	0,16	0,14	0,34	1,35	1,97
3	2022	1183273	19,21	0,06	0,13	0,10	1,58	0,00
3	2021	9835805	19,32	0,07	0,01	0,15	1,16	0,11
3	2020	0	19,50	0,05	0,03	0,16	1,12	0,74
3	2019	1870629	19,35	0,13	0,03	0,29	1,26	1,04
3	2018	7024790	19,20	0,14	0,09	0,28	1,24	0,00
4	2023	121967606	23,08	0,00	0,12	0,01	2,83	0,53
4	2022	52985922	23,13	0,00	0,14	0,01	3,08	2,60
4	2021	9923893	22,91	0,00	0,04	0,00	4,02	0,00
4	2020	1860009	22,91	0,01	0,07	0,03	2,58	7,41
4	2019	219126386	22,92	0,01	0,07	0,01	1,72	0,21
4	2018	238379309	22,87	0,01	0,14	0,01	0,00	1,96
5	2023	34986999	23,08	0,00	0,12	0,01	2,83	3,44
5	2022	33809758	23,13	0,00	0,14	0,01	3,08	0,47
5	2021	26551524	21,37	0,05	0,32	0,11	0,17	0,94
5	2020	19913266	21,07	0,00	0,36	0,01	0,00	18,31
5	2019	1147454	21,20	-0,05	0,22	-0,13	0,00	0,97
5	2018	9790635	21,40	0,00	0,30	0,00	0,00	0,00
6	2023	18504974	23,52	0,03	0,08	0,14	0,94	1,14
6	2022	123155785	23,40	0,01	0,11	0,07	0,88	1,82
6	2021	48052568	23,26	0,00	0,16	0,02	1,34	5,15
6	2020	23548747	23,34	0,00	0,08	0,01	1,67	0,00
6	2019	180599086	23,28	0,01	0,10	0,04	0,77	0,00
6	2018	12522204	23,19	0,02	0,35	0,09	1,17	0,14
7	2023	851787215	23,70	0,05	0,01	0,08	0,17	2,82
7	2022	877455738	23,83	0,06	0,01	0,11	0,73	0,00
7	2021	1104874362	23,60	0,10	0,01	0,17	0,65	0,17
7	2020	893596919	23,52	0,09	0,02	0,17	0,60	0,00
7	2019	416997832	23,61	0,05	0,02	0,13	0,51	0,00

Annexes

Entreprise	Année	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
7	2018	44746110	23,66	0,08	0,00	0,28	0,42	0,89
8	2023	226918044	24,13	0,01	0,10	0,02	0,00	36,57
8	2022	593039035	24,56	0,02	0,02	0,02	0,00	0,00
8	2021	954679002	24,48	0,02	0,08	0,34	0,00	0,58
8	2020	647828437	24,51	0,01	0,04	0,23	0,00	2,00
8	2019	387286278	24,52	-0,01	0,04	-0,34	1,00	8,74
8	2018	358530682	24,55	-0,03	0,03	0,43	1,00	0,00
9	2023	0	22,27	0,01	0,00	0,01	0,81	0,00
9	2022	12588000	22,41	0,01	0,00	0,02	0,87	0,00
9	2021	5729225	22,40	0,06	0,00	0,08	0,73	0,01
9	2020	0	22,17	0,07	0,01	0,08	0,73	0,00
9	2019	9682432	22,33	0,07	0,04	0,11	0,73	0,00
9	2018	19848000	22,12	0,12	0,09	0,16	0,31	0,28
10	2023	101835635	22,50	0,05	0,15	0,07	0,57	0,97
10	2022	63477658	22,71	0,02	0,24	0,03	1,41	1,23
10	2021	188040536	22,66	0,00	0,29	-0,01	0,00	11,42
10	2020	141183665	22,56	0,07	0,15	0,12	1,29	0,40
10	2019	70393103	22,57	0,09	0,19	0,17	1,08	0,69
10	2018	74734698	22,60	0,06	0,27	0,12	1,04	0,37
11	2023	538448574	22,60	-0,08	0,00	-0,42	1,00	1,19
11	2022	1078082986	22,63	-0,06	0,00	-0,34	0,00	0,93
11	2021	1029504462	22,68	0,04	0,00	0,16	2,23	0,00
11	2020	845493421	23,01	0,07	0,00	0,36	1,76	2,63
11	2019	649976259	23,22	0,07	0,00	0,26	1,68	2,47
11	2018	475840589	23,12	0,11	0,00	0,25	1,26	1,52
12	2023	0	23,01	-0,02	0,28	-1,05	1,00	0,00
12	2022	0	22,85	0,00	0,38	0,02	1,43	0,78
12	2021	0	22,79	0,00	0,36	0,00	2,34	0,71
12	2020	0	22,78	0,00	0,34	0,00	2,99	0,00
12	2019	0	22,79	0,00	0,34	0,00	2,56	0,06
12	2018	304585	24,93	0,00	0,03	0,00	0,01	0,00
13	2023	0	21,75	0,27	0,00	0,50	0,00	0,58
13	2022	0	21,56	0,18	0,00	0,48	0,00	0,84
13	2021	0	20,82	0,10	0,00	0,23	0,00	0,80
13	2020	0	20,82	0,03	0,00	0,07	0,00	0,00
13	2019	0	20,64	0,12	0,00	0,30	0,00	0,44
13	2018	0	19,93	0,17	0,00	0,28	0,00	0,69
14	2023	80983400	21,86	-0,04	0,00	-0,51	0,00	0,00
14	2022	390186199	21,89	-0,13	0,00	-1,15	0,00	1,11
14	2021	72792903	22,02	0,01	0,00	0,06	0,00	0,00
14	2020	8101478	21,96	0,09	0,00	0,43	1,05	1,74
14	2019	192013783	21,91	-0,07	0,00	-0,58	0,00	0,96
14	2018	0	21,80	0,00	0,00	-0,02	8,54	0,00
15	2023	130000	20,98	0,18	0,00	0,19	1,05	1,04

Annexes

Entreprise	Année	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
15	2022	0	20,98	0,17	0,00	0,18	1,09	0,25
15	2021	1551782	20,89	0,18	0,00	0,21	1,09	1,88
15	2020	6471025	20,91	0,10	0,00	0,10	1,08	0,02
15	2019	1967000	20,81	0,11	0,00	0,11	1,11	0,38
15	2018	8953877	20,84	0,11	0,00	0,13	1,04	0,41
16	2023	15704977	23,12	0,00	0,07	-0,01	0,00	0,93
16	2022	23150688	23,11	0,00	0,09	0,00	0,00	4,27
16	2021	30173981	23,10	0,00	0,11	0,00	0,00	0,00
16	2020	21537313	23,11	-0,01	0,12	-0,02	0,00	0,22
16	2019	23599891	23,09	-0,01	0,13	-0,02	0,00	0,65
16	2018	18639940	22,38	0,00	0,27	0,00	0,00	0,00
17	2023	1199512584	25,00	0,20	0,00	0,24	0,93	2,46
17	2022	697638439	25,16	0,10	0,00	0,11	0,84	0,50
17	2021	3260308546	25,15	0,12	0,00	0,14	0,72	1,15
17	2020	3421276192	25,20	0,12	0,01	0,14	0,80	0,00
17	2019	2776936731	25,10	0,17	0,03	0,21	0,70	0,77
17	2018	2366622939	25,00	0,16	0,07	0,19	0,49	0,00
18	2023	170732166	22,36	0,03	0,11	0,06	0,95	0,10
18	2022	110799483	22,33	0,02	0,12	0,05	0,50	2,70
18	2021	6161209	22,33	-0,01	0,15	-0,03	1,00	1,12
18	2020	24277399	22,39	0,01	0,17	0,02	0,00	0,00
18	2019	664034072	22,44	0,05	0,18	0,12	0,00	0,50
18	2018	379707958	22,52	0,06	0,19	0,16	0,00	1,40
19	2023	2521016	22,22	0,22	0,00	0,41	0,74	0,94
19	2022	5487580	22,12	0,14	0,01	0,30	0,74	0,41
19	2021	4693616	21,94	0,10	0,01	0,25	0,74	1,21
19	2020	5981292	21,91	0,10	0,00	0,24	0,74	0,00
19	2019	5853174	21,83	0,17	0,00	0,05	0,74	0,20
19	2018	6882625	21,66	0,16	0,00	0,41	0,75	1,00
20	2023	35599655	23,04	0,01	0,14	0,03	1,58	0,56
20	2022	38439316	22,99	0,02	0,10	0,05	0,79	1,29
20	2021	9166352	22,97	0,01	0,11	0,01	2,18	2,15
20	2020	20015401	23,06	0,03	0,04	0,06	0,87	0,00
20	2019	318306107	23,06	0,03	0,05	0,07	0,00	0,97
20	2018	195278499	22,92	0,03	0,04	0,06	0,00	0,97
21	2023	172293926	21,32	0,24	0,00	0,29	1,06	2,07
21	2022	147058151	21,23	0,26	0,00	0,30	1,03	0,73
21	2021	148940001	21,18	0,27	0,00	0,33	1,05	0,53
21	2020	118371670	20,81	0,18	0,00	0,23	1,18	0,30
21	2019	156207794	20,58	0,16	0,00	0,21	1,00	0,85
21	2018	110064133	20,15	0,04	0,00	0,05	0,19	0,00
22	2023	0	20,11	-0,07	0,00	-0,10	1,00	0,30
22	2022	0	19,96	-0,06	0,00	-0,06	1,00	3,01
22	2021	0	20,24	0,09	0,00	0,12	1,05	0,31

Annexes

Entreprise	Année	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
22	2020	2070098	20,13	0,07	0,00	0,09	1,10	0,00
22	2019	1893273	20,22	0,13	0,00	0,21	0,94	0,02
22	2018	0	19,91	-0,03	0,00	-0,06	1,00	2,19
23	2023	1273504	21,48	0,07	0,00	0,07	0,87	1,16
23	2022	11866431	21,50	0,07	0,00	0,08	0,99	0,37
23	2021	8612861	21,44	0,05	0,00	0,05	1,04	1,00
23	2020	1053193	21,48	0,05	0,00	0,06	1,07	0,00
23	2019	0	21,73	0,14	0,02	0,19	1,04	0,37
23	2018	0	21,59	0,19	0,01	0,26	1,04	0,33
24	2023	0	22,90	0,14	0,00	0,15	0,94	0,23
24	2022	2	22,79	0,12	0,00	0,14	0,91	0,00
24	2021	0	22,73	0,16	0,00	0,19	0,98	0,42
24	2020	11031500	22,58	0,11	0,01	0,14	1,11	1,42
24	2019	11251718	22,44	0,10	0,00	0,11	1,03	0,34
24	2018	30283012	22,37	0,08	0,01	0,09	1,06	0,00
25	2023	9773677	23,95	-0,07	0,36	-0,25	0,00	0,00
25	2022	436362964	23,93	-0,06	0,27	-0,13	0,00	0,00
25	2021	368443984	23,96	-0,06	0,24	-0,14	0,00	0,00
25	2020	325085973	24,00	-0,07	0,23	-0,14	0,00	0,00
25	2019	309922785	24,03	-0,09	0,20	-0,16	0,00	0,11
25	2018	354975297	24,06	-0,08	0,20	-0,13	0,00	0,09
26	2023	104684260	22,52	0,01	0,00	0,01	1,02	0,00
26	2022	70492340	22,04	0,02	0,00	0,15	1,05	0,19
26	2021	15385821	21,84	0,02	0,00	0,14	1,01	0,04
26	2020	3689190	21,89	0,02	0,00	0,16	1,00	0,23
26	2019	5191419	21,75	0,01	0,00	0,14	1,01	2,33
26	2018	6958886	21,84	0,01	0,00	0,12	1,01	0,00
27	2023	0	20,09	-0,06	0,00	-0,13	1,00	0,00
27	2022	0	20,10	-0,09	0,00	-0,18	1,00	1,11
27	2021	0	20,17	0,01	0,00	0,02	1,28	0,00
27	2020	0	20,33	0,02	0,00	0,04	1,14	0,83
27	2019	0	20,43	0,00	0,00	0,01	1,82	0,00
27	2018	0	20,85	0,01	0,03	0,03	2,03	0,00
28	2023	0	20,87	0,02	0,00	0,02	0,66	0,00
28	2022	0	20,83	0,03	0,00	0,04	0,63	0,00
28	2021	0	20,77	0,04	0,00	0,06	0,00	0,63
28	2020	0	20,74	0,02	0,00	0,03	1,02	0,01
28	2019	0	20,76	0,02	0,00	0,03	1,04	0,00
28	2018	0	20,95	0,03	0,00	0,05	1,01	0,20
29	2023	0	20,52	-0,05	0,87	-1,78	1,00	1,15
29	2022	0	20,48	-0,02	0,94	0,31	1,00	0,65
29	2021	53542901	20,41	-0,01	0,79	0,16	1,00	0,00
29	2020	0	20,51	-0,05	0,70	1,68	1,00	0,85
29	2019	0	20,50	-0,07	0,65	1,70	1,00	0,88

Annexes

Entreprise	Année	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
29	2018	0,00	20,59	-0,02	0,63	-0,80	1,00	0,00
30	2023	0,00	21,90	0,02	0,00	0,07	0,59	0,22
30	2022	11064825,64	21,96	0,02	0,00	0,06	0,66	0,42
30	2021	0,00	21,66	0,05	0,01	0,11	0,37	0,63
30	2020	0,00	21,58	0,02	0,16	0,05	0,89	0,00
30	2019	722200,00	21,57	0,03	0,22	0,08	0,98	0,21
30	2018	2574000,00	21,50	-0,43	0,16	-1,14	0,00	1,04
31	2023	0,00	22,24	0,02	0,02	0,03	0,84	0,97
31	2022	13385424,98	22,20	0,00	0,03	0,00	0,02	7,46
31	2021	66523794,93	22,15	0,00	0,04	0,00	1,00	0,00
31	2020	30113155,41	21,19	0,02	0,05	0,02	1,06	0,00
31	2019	980182,42	21,28	0,03	0,07	0,03	1,09	0,84
31	2018	1215941,49	21,24	0,00	0,11	0,01	1,65	0,96
32	2023	117559606,76	21,63	0,14	0,01	0,34	1,19	1,10
32	2022	158366164,60	21,74	0,13	0,13	0,33	1,10	0,98
32	2021	228894248,73	21,85	0,13	0,16	0,36	1,48	2,46
32	2020	206086441,86	21,97	0,12	0,15	0,24	1,18	1,12
32	2019	291684006,73	21,71	0,13	0,01	0,21	1,04	0,58
32	2018	30306987,00	21,65	0,13	0,02	0,22	1,31	0,57
33	2023	9070643,55	23,62	0,21	0,00	0,22	1,01	0,16
33	2022	2130000,00	23,41	0,21	0,00	0,24	1,00	0,46
33	2021	0	23,13	0,15	0,00	0,17	0,80	0,00
33	2020	0	22,95	0,23	0,00	0,26	0,49	0,09
33	2019	0,00	22,70	0,27	0,00	0,31	0,47	0,63
33	2018	10477880,96	22,53	0,16	0,00	0,21	1,01	0,00
34	2023	0,00	21,84	0,00	0,37	0,00	3,18	0,00
34	2022	0,00	21,82	0,00	0,37	0,00	3,39	0,00
34	2021	0,00	21,49	0,00	0,58	0,00	1,72	0,00
34	2020	0,00	21,44	0,00	0,61	0,01	1,67	0,00
34	2019	0,00	21,44	0,00	0,61	0,01	2,05	0,00
34	2018	0,00	21,38	0,02	0,58	0,09	1,41	0,60
35	2023	0,00	23,07	-0,03	0,31	-0,52	1,00	0,00
35	2022	0,00	23,07	-0,08	0,31	-0,90	1,00	1,00
35	2021	0,00	23,18	-0,04	0,33	-0,25	1,00	0,64
35	2020	0,00	23,09	-0,02	0,41	-0,07	1,00	1,30
35	2019	0	23,22	-0,01	0,37	-0,07	1,00	1,42
35	2018	0,00	23,03	0,01	0,32	0,03	0,00	0,00
36	2023	1290000,00	21,84	0,00	0,03	0,00	1,02	0,00
36	2022	340000,00	21,61	0,00	0,03	0,00	1,00	0,00
36	2021	1988000,00	21,50	0,11	0,03	0,20	1,04	0,76
36	2020	288925,37	21,07	0,04	0,04	0,06	1,05	0,00
36	2019	3378000,00	21,38	0,09	0,04	0,20	1,05	0,00
36	2018	18016,40	21,57	0,11	0,05	0,34	1,01	0,00
37	2023	13932978,62	21,85	0,02	0,00	0,05	1,14	0,00

Annexes

Entreprise	Année	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
37	2022	0,00	21,77	0,05	0,00	0,12	0,94	0,19
37	2021	119877902,68	21,83	0,04	0,00	0,11	0,61	0,44
37	2020	0,00	21,82	0,02	0,00	0,07	1,00	0,00
37	2019	0,00	21,78	0,02	0,00	0,08	0,93	0,82
37	2018	9467428,13	21,32	0,01	0,00	0,02	2,40	0,00
38	2023	380980639,22	20,80	0,03	0,21	0,04	0,00	1,37
38	2022	107825733,89	20,77	-0,01	0,23	-0,01	1,00	0,00
38	2021	107989120,89	20,86	-0,01	0,25	-0,02	1,00	0,00
38	2020	105866633,44	20,91	-0,09	0,05	-0,14	1,00	2,00
38	2019	138713756,93	21,16	0,07	0,05	0,13	0,89	0,00
38	2018	115868202,62	21,20	0,20	0,06	0,41	0,86	0,43
39	2023	80945568,82	23,82	0,16	0,00	0,17	1,01	0,00
39	2022	112447609,66	23,67	0,24	0,00	0,26	0,87	0,31
39	2021	83379572,07	23,45	0,26	0,00	0,29	0,60	0,37
39	2020	150211609,67	23,17	0,33	0,00	0,34	0,00	0,53
39	2019	98485751,92	22,78	0,25	0,00	0,26	0,58	0,29
39	2018	190956403,32	22,51	0,27	0,00	0,28	0,00	0,24
40	2023	0,00	22,68	0,00	0,23	0,00	4,52	0,70
40	2022	5048717,94	22,54	0,00	0,29	0,01	0,93	0,57
40	2021	0,00	22,35	0,00	0,27	0,00	1,29	0,00
40	2020	0,00	22,30	0,00	0,14	0,00	1,03	0,00
40	2019	144627920,12	22,19	0,00	0,02	0,01	1,92	0,00
40	2018	0	21,97	0,02	0,00	0,05	0,62	0,16
41	2023	0,00	19,46	0,04	0,01	0,09	0,75	0,10
41	2022	0,00	19,18	0,05	0,00	0,09	0,73	0,00
41	2021	0,00	19,00	0,05	0,00	0,09	0,73	3,69
41	2020	0,00	18,97	0,04	0,00	0,08	0,73	1,00
41	2019	0,00	19,18	0,03	0,00	0,07	0,74	1,00
41	2018	0,00	19,08	0,06	0,00	0,16	0,73	1,00
42	2023	0,00	21,57	0,13	0,04	0,23	1,00	0,72
42	2022	16019413,40	21,67	0,07	0,04	0,17	1,00	0,27
42	2021	0,00	21,24	0,08	0,06	0,14	1,00	0,54
42	2020	0,00	21,10	0,05	0,07	0,10	1,00	0,00
42	2019	0,00	21,09	0,06	0,07	0,12	1,01	0,00
42	2018	0,00	20,86	0,14	0,09	0,24	1,00	0,07
43	2023	0,00	21,48	0,00	0,07	0,02	2,44	0,00
43	2022	6016175,99	21,49	0,01	0,07	0,03	1,09	0,00
43	2021	0,46	21,40	0,01	0,08	0,04	1,02	0,44
43	2020	0,00	21,27	0,00	0,09	0,01	1,14	0,00
43	2019	0,00	21,38	0,01	0,10	0,04	1,63	0,00
43	2018	1928000,00	21,32	0,02	0,17	0,08	0,26	0,04
44	2023	320866326,54	22,12	0,13	0,09	0,26	1,05	0,43
44	2022	170645920,72	21,95	0,09	0,21	0,20	0,67	0,26
44	2021	196816122,22	21,85	0,07	0,35	0,19	0,00	0,71

Annexes

Entreprise	Année	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
44	2020	181349079,06	21,79	0,02	0,43	0,07	0,00	2,10
44	2019	83047648,66	21,96	-0,02	0,34	-0,08	1,00	-1,04
44	2018	2625343,67	22,10	-0,04	0,27	-0,18	1,00	0,00
45	2023	901185,31	21,64	-0,13	0,20	-0,75	1,00	2,05
45	2022	0,00	21,78	-0,02	0,21	-0,17	1,00	1,00
45	2021	0,00	21,78	-0,02	0,21	-0,17	1,00	-1,07
45	2020	199957466,67	21,80	-0,05	0,24	-0,31	1,00	0,00
45	2019	0,00	21,77	-0,05	0,24	-0,26	1,00	2,94
45	2018	16502502,77	21,77	0,08	0,29	0,35	0,11	2,49
46	2023	24605207,95	22,55	0,01	0,04	0,07	0,93	0,00
46	2022	0,00	21,97	0,03	0,00	0,15	1,07	0,46
46	2021	0,00	21,41	0,03	0,00	0,10	0,46	0,81
46	2020	0,00	21,58	0,00	0,15	0,02	0,00	3,44
46	2019	0,00	21,45	-0,01	0,00	-0,05	0,00	5,52
46	2018	0,00	21,63	0,03	0,04	0,14	0,95	0,00
47	2023	0,00	23,40	-0,01	0,00	-0,12	0,00	0,00
47	2022	17204630,61	23,41	-0,01	0,00	-0,19	0,00	0,70
47	2021	87750,00	23,42	0,00	0,01	-0,04	0,00	2,12
47	2020	754379412,24	23,25	0,00	0,01	0,05	1,00	0,00
47	2019	193370569,14	23,20	0,01	0,01	0,11	1,00	0,48
47	2018	687976071,41	23,46	0,01	0,01	0,12	1,02	0,31
48	2023	1362540276,00	24,17	0,13	0,08	0,32	1,54	1,27
48	2022	616741701,00	24,05	0,04	0,08	0,13	1,69	0,00
48	2021	1111398159,00	23,95	0,01	0,07	0,03	4,80	0,56
48	2020	17597388,00	23,98	0,02	0,01	0,06	0,00	4,34
48	2019	10303962,00	23,85	0,07	0,10	0,21	0,00	1,14
48	2018	403368584,00	23,88	-0,01	0,08	-0,02	8,19	1,21
49	2023	0,00	21,61	0,09	0,00	0,09	1,00	0,66
49	2022	0,00	21,66	0,13	0,00	0,14	1,00	0,00
49	2021	9926941,08	21,54	0,23	0,00	0,24	1,00	0,68
49	2020	0,00	21,36	0,17	0,00	0,18	1,01	0,96
49	2019	1599000,00	21,39	0,16	0,00	0,17	1,00	1,28
49	2018	35708675,15	21,47	0,17	0,00	0,19	1,00	0,00
50	2023	265113,60	19,12	0,04	0,02	0,08	0,54	0,34
50	2022	36200,00	19,00	0,03	0,00	0,06	0,90	0,00
50	2021	0	19,03	0,02	0,00	0,04	0,84	0,00
50	2020	370458,96	18,66	0,08	0,00	0,13	0,90	1,00
50	2019	779580,07	18,84	0,07	0,00	0,13	0,90	0,83
50	2018	251158,77	18,59	0,02	0,00	0,03	0,65	1,71
51	2023	0,05	20,90	0,01	0,00	0,07	0,73	0,50
51	2022	0	20,73	0,01	0,00	0,04	1,20	0,00
51	2021	0	20,58	0,01	0,00	0,06	1,12	0,00
51	2020	1539000,01	20,68	0,01	0,00	0,08	1,12	0,03
51	2019	0,00	20,49	0,02	0,00	0,08	1,16	0,22

Annexes

Entreprise	Année	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
51	2018	0,00	20,42	0,01	0,00	0,07	0,58	0,00
52	2023	356076615,66	23,54	0,05	0,00	0,06	1,28	0,00
52	2022	465460361,58	23,59	0,06	0,00	0,09	1,06	1,00
52	2021	313630283,72	23,56	0,12	0,00	0,16	1,07	2,11
52	2020	30975775,01	23,60	0,08	0,00	0,10	1,24	0,74
52	2019	347632182,85	23,60	0,12	0,00	0,14	0,92	0,00
52	2018	19768864,31	23,50	0,16	0,00	0,19	1,08	0,16
53	2023	528125728,66	23,90	0,06	0,03	0,08	1,24	0,00
53	2022	1963373749,92	23,82	0,07	0,07	0,09	0,93	0,00
53	2021	1264247574,52	23,76	0,11	0,08	0,15	0,51	0,54
53	2020	1937706348,95	23,59	0,06	0,14	0,08	0,51	0,00
53	2019	1427908120,62	23,63	0,09	0,19	0,14	0,42	0,00
53	2018	1397338408,99	23,58	0,11	0,25	0,20	0,43	0,05
54	2023	58082201,82	21,27	0,12	0,07	0,15	1,03	0,92
54	2022	6790950,50	21,15	0,06	0,08	0,07	1,31	0,83
54	2021	7492307,69	21,16	0,05	0,09	0,07	1,65	0,44
54	2020	5729476,61	21,24	0,05	0,10	0,07	1,23	0,32
54	2019	4550435,30	21,38	0,03	0,12	0,05	1,46	0,00
54	2018	4295945,19	21,44	0,10	0,12	0,19	1,05	0,51
55	2023	0,00	21,64	0,03	0,08	0,07	0,92	0,00
55	2022	0,00	21,43	0,04	0,00	0,09	0,89	0,21
55	2021	0,00	21,33	0,03	0,00	0,08	0,92	0,00
55	2020	7257264,81	21,46	0,03	0,00	0,10	1,00	0,00
55	2019	0,00	21,59	0,03	0,00	0,12	1,00	0,30
55	2018	0,00	21,49	0,02	0,00	0,09	1,00	0,00
56	2023	2521016,67	22,22	0,22	0,00	0,41	0,74	0,94
56	2022	8316279,52	22,12	0,14	0,01	0,30	0,79	0,41
56	2021	14305604,83	21,94	0,10	0,01	0,25	0,74	1,21
56	2020	5981292,29	21,91	0,10	0,00	0,24	0,74	0,00
56	2019	5853174,19	21,83	0,17	0,00	0,47	0,74	1,03
56	2018	6882625,91	21,66	0,16	0,00	0,41	0,75	0,00
57	2023	0,00	19,44	0,01	0,00	0,01	1,37	0,00
57	2022	0,00	19,43	0,01	0,00	0,06	1,47	0,88
57	2021	0,00	19,40	0,01	0,00	0,02	1,37	0,00
57	2020	0,00	19,37	0,01	0,00	0,02	1,37	0,00
57	2019	0,00	19,46	0,02	0,00	0,03	1,38	0,31
57	2018	0,00	19,35	0,01	0,00	0,02	1,37	0,00
58	2023	387744589,99	22,69	0,20	0,00	0,25	0,64	0,32
58	2022	26167834,69	22,57	0,15	0,06	0,23	0,60	0,49
58	2021	0,00	22,38	0,09	0,17	0,15	0,45	0,72
58	2020	64683930,22	22,16	0,03	0,17	0,05	1,08	0,00
58	2019	36120858,76	22,14	0,09	0,19	0,15	0,79	0,00
58	2018	45032102,88	21,82	0,22	0,00	0,33	0,61	0,17
59	2023	0,40	21,74	0,20	0,00	0,30	1,00	0,23

Annexes

Entreprise	Année	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
59	2022	50112150,38	21,67	0,24	0,00	0,42	0,96	0,77
59	2021	0,00	21,49	0,15	0,00	0,32	1,00	0,90
59	2020	0,03	21,36	0,08	0,00	0,19	1,02	0,70
59	2019	626383,50	21,44	0,10	0,00	0,25	1,01	0,21
59	2018	62389869,77	21,27	0,12	0,00	0,32	1,01	0,42
60	2023	185805225,00	23,10	0,05	0,03	0,11	1,61	0,38
60	2022	529435599,00	23,07	0,03	0,00	0,08	0,00	1,75
60	2021	370941247,00	23,14	-0,02	0,04	-0,07	0,00	2,03
60	2020	204859383,29	23,22	0,03	0,03	0,09	1,87	0,44
60	2019	575996666,15	23,21	0,02	0,05	0,05	2,18	1,91
60	2018	94315589,42	23,17	-0,02	0,01	-0,08	2,00	0,31
61	2023	7668618,47	21,54	0,10	0,00	0,52	1,00	2,58
61	2022	480000,30	21,17	0,01	0,05	0,03	1,00	0,00
61	2021	480000,00	21,42	0,10	0,05	0,36	1,01	0,19
61	2020	8546917,67	21,29	0,04	0,00	0,22	1,00	1,00
61	2019	4122519,86	20,86	0,09	0,00	0,35	1,01	1,00
61	2018	4318476,10	21,63	0,05	0,00	0,38	1,00	1,00
62	2023	0,23	22,52	0,18	0,05	0,57	1,02	0,85
62	2022	0,00	22,00	0,05	0,03	0,20	0,90	0,35
62	2021	0,00	21,90	0,03	0,10	0,16	0,40	0,00
62	2020	0,00	22,08	0,03	0,14	0,20	0,63	0,36
62	2019	1,00	22,11	0,02	0,18	0,16	0,55	0,68
62	2018	0,00	21,86	0,01	0,24	0,06	1,41	0,00
63	2023	4836290,87	21,39	-0,02	0,05	-0,03	1,00	0,41
63	2022	30052300,00	21,44	-0,01	0,06	-0,02	1,00	0,24
63	2021	10229423,64	21,14	-0,01	0,10	-0,03	1,00	0,00
63	2020	5370600,00	21,26	-0,01	0,21	-0,03	1,00	27,73
63	2019	8766740,00	21,36	0,00	0,25	-0,02	1,00	2,11
63	2018	0,00	21,20	0,00	0,29	0,03	0,01	0,50
64	2023	0,00	20,00	0,01	0,56	0,02	0,53	0,12
64	2022	222408089,92	20,05	0,00	0,56	0,02	0,34	0,52
64	2021	0,00	20,39	0,00	0,67	0,01	0,63	0,00
64	2020	1624883,59	20,41	0,00	0,60	0,02	0,40	0,00
64	2019	0,00	20,37	0,01	0,56	0,09	0,32	0,00
64	2018	547284,75	20,31	0,03	0,64	0,20	0,36	0,34
65	2023	78470846,66	22,23	0,17	0,00	0,23	1,35	0,32
65	2022	101254519,50	21,55	0,42	0,01	0,32	1,40	0,52
65	2021	80195716,27	22,44	0,14	0,00	0,32	1,39	0,60
65	2020	69109589,82	22,41	0,10	0,00	0,29	1,44	0,56
65	2019	46794106,80	22,17	0,10	0,00	0,29	1,38	0,60
65	2018	3503059,38	22,03	0,09	0,01	0,28	1,39	0,57
66	2023	0,00	20,18	0,00	0,00	0,02	1,12	0,26
66	2022	0,00	20,21	0,00	0,00	0,01	1,23	0,11
66	2021	0,00	20,43	0,00	0,23	0,01	0,50	1,41

Annexes

Entreprise	Année	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
66	2020	0,00	20,56	0,00	0,33	-0,01	0,00	0,00
66	2019	0,00	20,68	0,02	0,40	0,17	0,00	0,21
66	2018	14168072,25	20,82	0,01	0,48	0,16	0,00	0,00
67	2023	8580615,99	23,05	0,03	0,01	0,05	0,96	1,20
67	2022	79247112,32	22,97	0,02	0,01	0,04	1,03	1,35
67	2021	136599429,00	23,02	0,02	0,03	0,03	1,17	1,67
67	2020	107601023,00	22,95	0,01	0,05	0,02	1,01	0,00
67	2019	35437836,99	22,76	0,02	0,06	0,03	1,15	0,00
67	2018	166915,00	22,54	0,02	0,04	0,04	1,01	0,00
68	2023	0,00	18,81	0,01	0,00	0,01	1,07	2,12
68	2022	0,00	18,80	0,00	0,00	0,01	1,22	0,00
68	2021	1108119,66	18,96	0,02	0,00	0,03	0,76	2,04
68	2020	0,00	19,00	-0,01	0,00	-0,01	1,00	0,69
68	2019	3642800,26	19,05	0,02	0,00	0,03	0,99	0,30
68	2018	0,00	19,16	0,01	0,00	0,02	1,29	0,00
69	2023	22741231,90	21,93	0,03	0,05	0,09	0,96	0,95
69	2022	8016541,22	21,94	0,03	0,05	0,08	0,96	0,98
69	2021	0,00	21,98	0,02	0,06	0,06	1,05	0,09
69	2020	14623014,00	22,03	0,02	0,05	0,06	1,19	0,00
69	2019	5815383,00	21,99	0,02	0,14	0,08	1,07	0,00
69	2018	43540865,48	21,87	0,03	0,13	0,09	0,95	0,00
70	2023	128447492,61	23,17	0,11	0,00	0,19	3,00	0,00
70	2022	111345957,32	23,84	0,14	0,00	0,47	0,00	0,96
70	2021	85816902,65	23,69	0,01	0,00	0,03	0,00	0,00
70	2020	149370215,30	23,19	0,04	0,00	0,14	1,40	0,93
70	2019	131355969,16	23,28	0,03	0,00	0,12	0,00	0,99
70	2018	356845958,59	23,14	0,02	0,00	0,06	0,00	0,83
71	2023	724381621,00	22,90	0,19	0,00	0,31	1,31	1,48
71	2022	780127424,25	23,09	0,19	0,00	0,30	1,38	0,88
71	2021	348191886,73	22,77	0,19	0,00	0,25	0,95	0,91
71	2020	376960042,66	22,80	0,18	0,00	0,25	1,08	0,84
71	2019	311381102,75	22,79	0,19	0,00	0,28	1,20	1,36
71	2018	707028320,81	22,69	0,15	0,00	0,19	0,84	1,55
72	2023	36189120,02	22,35	0,14	0,08	0,37	0,89	0,17
72	2022	41685566,84	22,17	0,16	0,14	0,52	0,00	0,61
72	2021	106223427,57	21,67	0,10	0,27	0,42	0,00	0,71
72	2020	90267566,33	21,68	0,03	0,44	0,21	0,00	0,93
72	2019	7806679,53	21,71	0,00	0,52	0,02	0,01	0,00
72	2018	5355515,92	21,73	0,01	0,68	0,12	0,00	1,08
73	2023	8667703,20	20,55	0,02	0,00	0,02	0,00	5,65
73	2022	0,00	20,53	-0,08	0,00	-0,09	2,00	0,00
73	2021	0,00	20,72	-0,08	0,00	-0,08	0,00	2,23
73	2020	888014,67	20,85	0,11	0,00	0,12	0,30	2,53
73	2019	306720000,00	21,23	-0,06	0,00	-0,10	0,00	0,00

Annexes

Entreprise	Année	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
73	2018	6367923	21,48	0,01	0,00	0,01	1,00	0,00
74	2023	0	20,49	0,52	0,02	0,81	0,00	0,63
74	2022	0	19,98	-0,07	0,41	0,36	0,00	0,00
74	2021	0	19,88	-0,24	0,00	1,81	0,00	0,37
74	2020	0	19,91	-0,15	0,00	-1,40	0,00	1,13
74	2019	0	20,00	0,02	0,40	0,08	0,00	0,44
74	2018	0	19,53	0,02	0,61	0,05	0,00	1,30
75	2023	1522482388	23,45	0,01	0,03	0,01	0,00	0,00
75	2022	281492617	23,74	0,03	0,01	0,07	0,00	2,78
75	2021	94722824	23,75	-0,05	0,00	-0,13	5,14	2,97
75	2020	898709095	23,43	0,15	0,00	0,26	5,01	0,65
75	2019	460804103	23,62	0,05	0,00	0,15	0,00	0,29
75	2018	8482124	23,24	0,06	0,01	0,12	0,00	0,00
76	2023	104912824	23,21	-0,07	0,26	-0,20	0,00	0,00
76	2022	21092075	23,21	-0,08	0,27	-0,19	0,00	0,00
76	2021	12471096	23,26	-0,05	0,27	-0,09	0,00	0,00
76	2020	24342897	23,29	-0,05	0,26	-0,10	0,00	0,69
76	2019	14458486	22,63	-0,02	0,45	-0,21	0,00	0,15
76	2018	11869605	22,53	-0,02	0,47	-0,15	0,00	0,00
77	2023	15117681	21,28	-0,10	0,79	0,53	0,90	0,57
77	2022	6991377	20,27	-0,24	0,02	0,65	0,00	0,16
77	2021	1581961	20,32	-0,20	0,00	1,59	0,00	0,09
77	2020	38376727	20,33	-0,18	0,00	-2,43	0,00	0,28
77	2019	0	20,31	-0,13	0,00	-0,51	0,00	0,28
77	2018	1788342	19,85	-0,31	0,00	-0,72	0,00	0,61
78	2023	0	22,99	0,14	0,04	0,18	0,26	0,00
78	2022	0	22,79	0,16	0,06	0,22	0,26	0,41
78	2021	0	22,61	0,13	0,07	0,18	0,00	1,00
78	2020	1692148	22,76	-0,02	0,21	-0,04	0,00	3,44
78	2019	49697242	22,80	0,04	0,22	0,08	0,00	0,00
78	2018	0	22,19	0,02	0,27	0,04	0,00	0,44
79	2023	9959335	21,91	-0,06	0,09	-0,19	0,00	0,00
79	2022	920324	21,92	-0,07	0,12	-0,20	0,00	0,46
79	2021	2005312	21,91	-0,04	0,13	-0,09	0,00	0,00
79	2020	704880	21,92	-0,06	0,20	-0,12	0,00	0,50
79	2019	0	21,93	-0,03	0,22	-0,06	0,00	0,43
79	2018	25576819	19,74	-0,14	2,44	0,04	0,00	0,00
80	2023	980029113	22,56	0,02	0,05	0,10	0,91	0,00
80	2022	859393021	22,56	0,03	0,03	0,12	2,68	0,22
80	2021	661476390	22,63	0,02	0,01	0,11	0,59	1,40
80	2020	669577107	22,64	0,01	0,01	0,04	3,63	0,00
80	2019	290030098	22,82	0,01	0,00	0,08	2,32	0,00
80	2018	214523206	22,94	0,02	0,00	0,20	1,61	0,05
81	2023	0	21,60	0,01	0,85	0,27	0,06	0,00

Annexes

Entreprise	Année	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
81	2022	534445	21,63	0,02	0,83	0,82	0,00	0,94
81	2021	66240	21,40	0,00	0,69	0,27	0,00	0,17
81	2020	948000	21,35	0,00	0,72	0,00	0,18	0,00
81	2019	2531057	21,51	-0,23	0,61	0,39	1,00	0,00
81	2018	1654200	21,28	-0,33	0,69	0,73	1,00	0,51
82	2023	49916884	24,80	-0,26	0,55	-0,63	0,00	1,13
82	2022	86002548	25,03	0,03	0,44	0,05	0,00	0,14
82	2021	711699	25,00	0,02	0,45	0,04	0,00	0,76
82	2020	25581249	24,98	0,01	0,46	0,01	0,00	0,27
82	2019	1808290	24,76	0,01	0,57	0,02	0,00	0,00
82	2018	0	24,62	0,01	0,65	0,03	0,00	3,83
83	2023	1296160556	24,19	0,18	0,00	0,20	1,17	0,94
83	2022	182696726	24,18	0,20	0,00	0,22	1,01	0,95
83	2021	784500248	24,17	0,20	0,00	0,22	1,04	1,21
83	2020	669378865	24,19	0,18	0,00	0,20	1,11	0,73
83	2019	644409597	24,11	0,19	0,00	0,21	1,01	0,76
83	2018	820718790	24,07	0,19	0,00	0,21	1,00	0,86
84	2023	558940373	23,23	0,04	0,10	0,15	0,19	0,15
84	2022	430903809	22,98	0,04	0,11	0,16	0,19	0,60
84	2021	542397416	22,77	0,05	0,11	0,15	0,41	0,42
84	2020	2242422382	22,68	0,03	0,21	0,11	0,45	0,65
84	2019	1236922970	22,66	0,01	0,31	0,04	0,44	0,00
84	2018	3752117546	22,71	0,02	0,01	3,10	0,44	0,00
85	2023	163763151	23,12	0,02	0,17	0,07	0,52	0,00
85	2022	152496660	23,19	0,05	0,22	0,18	0,48	0,53
85	2021	109108556	23,09	0,05	0,32	0,17	0,39	0,16
85	2020	49162916	22,86	0,06	0,42	0,20	0,89	0,77
85	2019	0	22,69	0,10	0,04	0,28	0,88	0,67
85	2018	0	22,17	0,17	0,08	0,31	0,30	1,08
86	2023	7101755	22,02	0,02	0,02	0,07	0,63	0,00
86	2022	5000601	22,08	0,02	0,01	0,08	0,16	0,34
86	2021	10873288	22,02	0,01	0,01	0,06	0,12	0,27
86	2020	0	21,86	0,01	0,01	0,05	0,18	0,00
86	2019	0	21,87	0,02	0,02	0,07	0,19	0,00
86	2018	5010383	21,85	0,06	0,01	0,27	0,40	0,42
87	2023	13867	23,07	0,06	0,00	0,12	0,25	1,17
87	2022	63567192	23,14	-0,01	0,00	-0,02	0,00	0,00
87	2021	0	23,24	0,00	0,00	0,01	2,28	0,00
87	2020	0	23,32	0,01	0,00	0,01	1,23	0,83
87	2019	0	23,40	0,00	0,00	0,00	0,10	0,00
87	2018	0	23,25	0,07	0,01	0,15	0,04	0,94
88	2023	6401668	21,10	0,02	0,25	0,05	0,00	0,00
88	2022	0	20,81	0,03	0,07	0,07	0,00	0,77
88	2021	4891833	20,85	0,01	0,18	0,02	0,00	0,00

Annexes

Entreprise	Année	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
88	2020	2666252	21,17	0,07	0,33	0,23	0,00	1,00
88	2019	28690661	21,14	0,00	0,49	0,00	0,00	0,00
88	2018	17142795	20,93	-0,02	0,30	-0,07	0,00	0,00
89	2023	0	20,67	-0,04	0,78	0,07	1,00	0,00
89	2022	364213	20,71	-0,09	0,69	0,17	1,00	0,00
89	2021	0	20,73	-0,08	0,71	0,17	1,00	0,00
89	2020	0	20,77	-0,15	0,24	0,43	1,00	0,37
89	2019	0	20,87	-0,09	0,26	0,49	1,00	0,00
89	2018	0	20,65	-0,12	0,39	0,97	1,00	0,97
90	2023	192230322	23,73	0,04	0,00	0,04	1,12	0,46
90	2022	114795247	23,68	0,03	0,00	0,04	1,01	0,01
90	2021	109916872	23,68	0,05	0,00	0,06	0,90	0,31
90	2020	545843989	23,64	0,06	0,00	0,07	1,03	0,31
90	2019	214726724	23,64	0,07	0,00	0,08	1,10	0,33
90	2018	9079610	23,73	0,07	0,00	0,10	0,51	0,21
91	2023	227932837	24,78	0,00	0,74	0,02	1,48	0,00
91	2022	202461869	24,71	-0,02	0,88	-0,20	0,00	0,23
91	2021	103944044	24,71	0,00	0,79	0,00	2,43	0,00
91	2020	93425823	24,57	0,01	0,75	0,06	0,50	1,94
91	2019	623931083	24,51	-0,01	0,70	-0,06	0,00	1,63
91	2018	103940187	24,30	0,01	0,65	0,05	0,80	0,26
92	2023	802705029	25,51	0,26	0,00	0,91	1,99	1,00
92	2022	348949910	25,49	0,26	0,00	0,91	2,03	1,00
92	2021	22738431093	25,19	0,36	0,00	0,91	0,00	1,00
92	2020	34273859	25,01	0,39	0,00	0,90	1,02	1,00
92	2019	816294149	25,11	0,46	0,00	0,92	1,06	1,00
92	2018	2184310498	25,04	0,42	0,00	0,91	1,02	1,00
93	2023	183579033	22,92	-0,02	0,43	-0,39	1,00	9,31
93	2022	177240791	22,87	0,00	0,49	0,02	0,12	5,09
93	2021	176108652	22,68	-0,01	0,36	-0,10	1,00	0,00
93	2020	0	22,55	-0,08	0,47	0,74	1,00	0,50
93	2019	0	22,24	0,05	0,00	-1,45	0,00	1,11
93	2018	0	21,59	-0,01	0,00	-0,48	1,00	1,00
94	2023	12076905	24,50	0,19	0,12	0,25	1,00	0,35
94	2022	1138689	24,16	0,17	0,04	0,21	0,82	0,38
94	2021	153812484	23,87	0,14	0,02	0,16	1,02	0,23
94	2020	142174511	23,87	0,11	0,06	0,15	0,79	0,45
94	2019	630016358	23,87	0,17	0,11	0,23	0,83	0,09
94	2018	233512286	23,65	0,16	0,14	0,23	0,83	0,04
95	2023	79911701	23,22	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00
95	2022	32483017	21,58	-0,08	0,00	-0,10	0,00	1,03
95	2021	23318792	21,70	0,00	0,00	0,01	2,85	0,00
95	2020	46246757	21,73	0,03	0,00	0,04	1,73	0,00
95	2019	147830849	21,77	0,09	0,00	0,11	1,48	0,47

Annexes

Entreprise	Année	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
95	2018	149679093	21,72	0,08	0,00	0,11	1,22	0,52
96	2023	0	22,20	0,07	0,15	0,46	0,54	0,36
96	2022	0	22,01	0,05	0,17	0,53	0,46	1,79
96	2021	322930517	21,84	-0,05	0,25	-0,90	1,00	1,50
96	2020	0	21,76	0,03	0,38	0,24	1,08	0,15
96	2019	0	21,76	0,03	0,39	0,30	0,61	0,48
96	2018	0	21,39	0,02	0,29	0,22	0,41	0,14
97	2023	157773631	22,04	0,21	0,00	0,33	1,14	0,29
97	2022	29958524	22,01	0,16	0,00	0,36	1,12	0,69
97	2021	3816712	21,93	0,05	0,00	0,17	0,69	1,89
97	2020	0	21,93	-0,05	0,00	-0,18	0,00	1,34
97	2019	0	22,20	-0,03	0,00	-0,12	0,00	1,04
97	2018	0	21,96	0,05	0,00	0,16	1,27	0,66
98	2023	488205159	23,33	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00
98	2022	486341707	23,27	-0,03	0,02	-0,05	0,00	0,00
98	2021	576698309	23,39	-0,04	0,05	-0,08	0,00	0,00
98	2020	907864881	23,46	-0,12	0,03	-0,23	0,00	6,05
98	2019	0	23,52	-0,06	0,06	0,43	0,00	3,26
98	2018	529255267	23,80	-0,02	0,03	0,25	0,00	2,24

Annexe 2 : Liste des entreprises

n°	Entreprise	n°	Entreprise	n°	Entreprise
1	MSCA	34	L D AZOUAOU	67	TAIBA FOOD COMPANY
2	AFITEX ALGERIE	35	LAMINO	68	TECHNO STATIONERY
3	BERMI	36	STEEL SOLIDE	69	UNIVERS DETERGENT
4	AMIMER ENERGIE	37	AGROSACS	70	AFIA INTERNATIONAL ALGERIA
5	COMABTI	38	BETOBAG	71	ALGERIAN BAVAROISE ALBAV
6	BIOCARE	39	BIOGALENIC	72	BIOThERA
7	CONSERVERIE AMOR	40	CACAO BIMO	73	CERALG
8	BRANDT ALGERIE	41	CASA IMPORT EXPORT	74	CONDOR MULTIMEDIA
9	EL ALF	42	CIDGF	75	DIAM GRAIN
10	CEPRO CELLULOSE PROCESSING	43	EUROPANNEAUX ALGERIE	76	DIVINDUS MOBILIER
11	ERRICSSON ALGERIE	44	GENERIC LAB	77	ECOREP
12	CONDOR IMMO	45	GROUPE SANTE	78	EL FATH
13	CEBON	46	HAMAMA PRODUCTION	79	CYCMA
14	ELSECOM AUTOMOBILE	47	HB INTERNATIONAL	80	GH MED
15	LABOREF	48	HIKMA PHARMA ALGERIA	81	GRANITTAM
16	POVAL	49	HODNA METAL	82	GROUPE INDUSTRIEL SIDER
17	LAITERIE SOUMMAM	50	HYDRO-PETRO SERVICES	83	KAHRAMA
18	RED MED ADARA	51	INTAL	84	LES LABORATOIRES INPHA- MEDIS
19	MALUXE	52	KNAUF PLATRES	85	MAGHREB EMBALLAGE
20	RED MED	53	LABORATOIRES MERINAL	86	MDM HASNAOUI
21	SOALKA	54	LES MOULINS DE L'EPI DE BLE	87	METIDJI HOLDING
22	RAHMA MEAT IMPORT EXPORT	55	LOCA-TERR	88	RACHIDIA TRANSPORT
23	TEKNA CHEM ALGERIE	56	MALUXE	89	RED MED CONSTRUCTION
24	LABORATOIRES VENUS	57	METALOR	90	SOCIETE DE CEMENTS HADJAR Soud Schs
25	TONIC INDUSTRIE	58	MINOTERIE EL BARAKA	91	SOCIETE DES CEMENTS DE ZAHANA ACIZ
26	PHARMAMEDIC	59	NOVAPHARM TRADING	92	SOCIETE DES TABACS ALGERO- EMIRATIE
27	SOFICO	60	PROMASIDOR DJAZAIR	93	TAM STONES
28	TALI EMBALLAGE	61	RAYANE PAPIER	94	TCHIN LAIT
29	TIZI BRIQUES ZEMIRLI	62	RAYLAN	95	WINTHROP PHARMA SAIDAL
30	Wafa FAILE	63	ROYALE CONSERVERIE ALIMENTAIRE	96	JUS LA BELLE
31	LAITERIE SIDI SAADA	64	SATPAC	97	SFCPA
32	ICOSNET	65	SCIPP OUEST	98	OXXO ALGERIE
33	FALAIT	66	SOCIETE DES PRODUITS ROUGES		

Annexe 3 : Modèle économétrique non corrigé

xtreg PR&PV TAILLE ROA ENDT ROE RF/RC TDD , re

Random-effects GLS regression Number of obs = 588
Group variable : num Number of groups = 98

R-sq: within = 0.9713 Obs per group: min = 6
 between = 0.7172 avg = 6.0
 overall = 0.8689 max = 6

Random effects u_i ~ Gaussian Wald chi2(6) = 7144.09
corr(u_i, X) = 0 (assumed) Prob > chi2 = 0.0000

PR&PV	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
-----+-----						
TAILLE	0.0888	0.00196	4.54	0.000	0.0504	0.127
ROA	-0.0745	0.176	-0.42	0.672	-0.420	0.271
ENDT	-0.0087	0.00785	-0.11	0.912	-0.0162	0.145
ROE	0.140	0.0358	3.92	0.000	0.007	0.211
RF/RC	0.00167	0.00002	24.07	0.000	0.00163	0.001708
TDD	0.0088	0.004429	0.20	0.842	-0.00779	0.095
_cons	-1.81	0.434	-4.17	0.000	-3.960	-2.66
-----+-----						
sigma_u	0.2799					
sigma_e	0.2383					
rho	.57966181 (fraction of variance due to u_i)					

Annexe 3 : Modèle économétrique corrigé

xtpcse	PR&PV	TAILLE	ROA	ENDT	ROE	RF/RC	TDD
--------	-------	--------	-----	------	-----	-------	-----

Linear regression, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)

Group variable: num	Number of obs = 588
Time variable: année	Number of groups = 98
Panels: correlated (balanced)	Obs per group: min = 6
Autocorrelation: no autocorrelation	avg = 6
	max = 6
Estimated covariances = 4851	R-squared = 0,9338
Estimated autocorrelations = 0	Wald chi2(6) = 1648.41
Estimated coefficients = 7	Prob > chi2 = 0.0000

	Panel-corrected					
PR&PV	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
TAILLE	0.518	0.0392	13.21	0.000	0.106	0.738
ROA	2.39	0.331	7.20	0.000	-0.370	0.337
ENDT	-4.28	1.06	- 4.02	0.000	-5.242	-0.0402
ROE	-0.739	0.062	-11.87	0.000	-0.0949	0.352
RF/RC	0.136	0.0121	11.26	0.000	0.00157	0.178
TDD	0.00101	0.00492	2.05	0.044	-0.00361	0.00546
_cons	-0.4536	0.885	13.07	0.000	-2.89	2.19

Table des matières

SOMMAIRE	I
LISTE DES ABREVIATIONS	II
LISTE DES TABLEAUX	III
LISTE DES FIGURES.....	IV
LISTE DES ANNEXES	V
RESUME.....	VI
ABSTRACT.....	ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.
INTRODUCTION GENERALE.....	A
Chapitre I : Généralités sur la gestion des résultats	1
Section 1 : L’information comptable et financière : un enjeu majeur ..	Erreur ! Signet non défini.
1. L’information comptable	3
1.1 Définition de l’information comptable	3
1.2 Les caractéristiques de l’information comptable.....	3
1.2.1 L’intelligibilité.....	3
1.2.2 La pertinance	3
1.2.3 La fiabilité.....	3
1.2.4 La comparabilité	3
1.3 Le role de l’information comptable	4
1.4 Les utilisateurs de l’information comptable	5
1.4.1 Les parties prenantes internes.....	Erreur ! Signet non défini.
1.4.2 Les parties prenantes externes	Erreur ! Signet non défini.
2. Le résultat comptable	5
2.1 Définition du résultat comptable	5
2.2 Importance et role du résultat net	5
2.3 Composition du résultat : trésorerie et accruals.....	6
Section 2 : la gestion des résultats : définitions et théories explicatives.....	7
1. La gestion des résultats	7
1.1 Définitions	7
1.2 facteurs influençant la gestion des résultats	9

Table des matières

1.3 L'éthique comptable	89
2. Théories explicatives de la gestion des résultats	9
2.1 La théorie économique de réglementation.....	9
2.2 La théorie positive de la comptabilité.....	100
2.3 La théorie politico-cocontractuelle.....	100
2.4 La théorie de l'agence.....	101
3. les formes de la gestion des résultats.....	11
3.1 Le nettoyage des comptes.....	131
3.1.1 Les techniques de nettoyage des comptes	131
3.2 Le lissage des résultats	192
3.2.1 Les techniques de lissage des résultats	202
4. Les motivations de la gestion des résultats.....	152
4.1 la minimisation des cout politiques	Erreur ! Signet non défini.2
4.2 La pression des créanciers	Erreur ! Signet non défini.3
4.3 L'enjeu de la rémunération des dirigeants.....	Erreur ! Signet non défini.3
4.4 Incitations temporelles.....	Erreur ! Signet non défini.4
4.5 La flexibilité du modèle comptable	Erreur ! Signet non défini.4
Section 3 : Mesure de la gestion des résultats	15
1. le role des accruals dans la mesure de la gestion des résultats	15
2. les modèles de mesure de la gestion des résultats	166
2.1 La gestion des résultats par les flux réelles où activité réelle.....	Erreur ! Signet non défini.6
2.2 les modèles de gestion des résultats par accruals	Erreur ! Signet non défini.6
2.2.1 Le modèle de Healy (1985)	17
2.2.2 Le modèle de Angelo (1986)	37
2.2.3 Le modèle de Jones (1991).....	37
2.2.4 Le modèle de Jones modifié (1995)	18
2.2.5 Le modèle de khotari (2005)	37
3. les contraintes à la gestion des résultats	19
3.1 Le conseil d'administration	17
3.2 L'éthique des producteurs d'information comptable.....	17
3.3 Une transparence comptable et financière accru	17
Chapitre II : la gestion des résultats : revue de la littérature.....	222
Section 2.1 : Les déterminants liées à la gouvernance interne de l'entreprise.....	244
1. Le conseil d'administration	244
1.1 La taille du conseil d'administration	24

Table des matières

1.2 L'indépendance des membres	25
1.3 Séparation entre les fonctions de direction générale et présidence du conseil d'administration.....	25
1.4 Périodicité des membres du conseil d'administration aux réunions.....	26
2. La structure de propriété	277
2.1 La concentration de l'actionnariat	27
2.2 La nature des actionnaires	27
2.2.1 La propriété managériale	28
2.2.2 L'actionnariat institutionnel	28
2.2.3 L'actionnariat familial	28
3. Le comité d'audit	28
3.1 L'existence et la taille du comité d'audit.....	29
3.2 L'indépendance des membres du comité d'audit	29
3.3 Compétence et diligence des membres du comité d'audit	30
4. L'audit externe.....	30
4.1 La qualité d'audit.....	31
4.2 la spécialisation des auditeurs.....	32
4.3 La dépendance de l'audit.....	32
4.4 Le comportement discrétionnaire des auditeurs	32
Section 2.2 : Les déterminants liées aux caractéristiques de l'entreprise	344
1. la taille de l'entreprise	344
2. Le levier financier	344
3. La croissance	Erreur ! Signet non défini.5
4. La performance.....	Erreur ! Signet non défini.6
5. Le risque de l'entreprise	Erreur ! Signet non défini.7
6. Le secteur d'activité.....	Erreur ! Signet non défini.7
7. La complexité organisationnelle.....	38
8. L'investissement en recherches et développement	38
Section 2.3 : Autres déterminants de la gestion des résultats	39
1. La politique des dividendes.....	39
2. Le système fiscal.....	Erreur ! Signet non défini.0
3. Le changement des normes comptables.....	Erreur ! Signet non défini.1
Chapitre III : Étude empirique sur les déterminants de la gestion des résultats dans les grandes entreprises privées algériennes	44
Section 3.1 : Méthodologie de la recherche et les outils d'analyse	46
1. Choix de la méthode d'analyse	46

Table des matières

2. Méthode des données de panel	46
2.1 La notion des données de panel	46
2.2 Modèles et méthodes d'estimation des données de panel	47
2.2.1 Estimations par MCO ou régression regroupée.....	47
2.2.2 Le modèle à effets fixes.....	47
2.2.3 Le modèle à effets aléatoires	48
2.3 Spécification des données de panel	48
2.3.1 Test de spécification de processus générateur des données de panel	48
2.3.2 Le test de Hausman.....	49
2.3.3 Le test de Breusch-Pagan	50
3. Tests statistiques des données de panel.....	51
3.1 Le test de multicolinéarité	51
3.2 Le test d'autocorrélation des erreurs	51
3.3 Le test d'hétéroscédasticité.....	51
Section 3.2 : Collecte des données et présentation de l'échantillon.....	53
1. Présentation du direction des grandes entreprises (DGE).....	54
2. Présentation de l'échantillon de l'étude.....	54
3. Présentation des grandes entreprises privées Algériennes.....	55
4. Présentation des variables du modèle	56
4.1 La variable à expliquer	56
4.2 Les variables explicatives.....	57
4.2.1 la taille de l'entreprise	57
4.2.2 la performance	58
4.2.3 L'endettement.....	58
4.2.4 La rentabilité financière.....	59
4.2.5 La charge fiscale.....	60
4.2.6 Les dividendes	60
Section 3.3 : Statistiques descriptives des variables du modèle.....	63
1. Comportement de gestion des résultats des entreprises étudiées.....	63
1.1 Ratio moyen de provisions et pertes de valeur	63
1.2 Evolution du ratio moyen de provisions et pertes de valeur.....	65
1.3 Ratio de provisions et pertes de valeur et secteur d'activité.....	66
2. Analyses descriptives des variables du modèle économétrique.....	69
2.1 Statistiques descriptives des variables du modèle économétrique	70
2.2 Matrice de corrélation des variables du modèle économétrique	71
Section 3.4 : Estimation du modèle et interprétation des résultats	73

Table des matières

1. Spécification du modèle économétrique	73
1.1 Test de spécification de Fisher	73
1.2 Test de Hausman.....	73
1.3 Test de Breusch-Pagan.....	74
2. Tests de validité du modèle économétrique	75
2.1 Test de multicolinéarité.....	75
2.2 Test d'autocorrélation	75
2.3 Test d'hétéroscédasticité.....	76
3. Présentation et interprétation des résultats	77
3.1 Estimation du modèle	77
3.2 Équation du modèle	78
3.3 Interprétation des résultats.....	78
 CONCLUSION GENERALE.....	 83
 BIBLIOGRAPHIE.....	 88
 ANNEXES	 93
 TABLE DES MATIERES	 110