

La gestion de résultats comptables dans un contexte de crise : Cas des entreprises marocaines en Boycott

Detecting earning management in financial crisis: empirical evidence of three boycotted companies in Morocco

Dikra EL MAGUIRI, (Enseignante chercheuse)

*Laboratoire de Recherche en Management, Information et Gouvernances LARMIG
Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales Ain-Sbaa
Université Hassan II de Casablanca, Maroc*

Zineb CHAKIR, (Doctorante)

*Laboratoire de Recherche en Management, Information et Gouvernances LARMIG
Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales Ain-Sbaa
Université Hassan II de Casablanca, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté des Sciences Juridique Economique et Sociale Ain Sebaâ Casablanca Tél: 0522 34 34 82 Email:fsjesas2016@gmail.com
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	EL MAGUIRI, D., & CHAKIR, Z. (2023). La gestion de résultats comptables dans un contexte de crise : Cas des entreprises marocaines en Boycott. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 4(1-2), 1-22. https://doi.org/10.5281/zenodo.7581904
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: November 23, 2022

Published online: January 31, 2023

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 4, Issue 1-2 (2023)

La gestion de résultats comptables dans un contexte de crise : Cas des entreprises marocaines en Boycott

Résumé

Les entreprises confrontées à une crise telle que le Boycott gèrent-elles leurs résultats lors de la première année de crise ? Cette étude a porté sur les trois entreprises qui ont été le viseur de la campagne de Boycott, qui avait marqué le Maroc le 20 Avril 2018. Nous avons interpellé deux modèles empiriques, un modèle stationnaire de DeAngelo (1986) et un modèle économique de Jones modifié (1995), pour effectuer, sur une base longitudinale composée d'un échantillon de 30 observations année/entreprise, un test empirique de l'hypothèse principale de recherche. Adoptant cette approche quantitative, la gestion de résultats comptables est effective lors de la première année de crise par des ajustements vers le bas. Néanmoins, L'échantillon d'étude était composé de trois entreprises en crise de Boycott, augure d'une bonne représentativité des résultats eu égard au nombre limité des observations (30 observations firme-année). Le cadre théorique comprend la théorie politico-contractuelle, la théorie de gouvernance et la théorie des seuils comptables. Les relations d'agence, les coûts politiques, les mécanismes de gouvernance et les seuils comptables ont été mobilisés pour formuler les hypothèses relatives aux composantes discrétionnaires de la gestion de résultats lors de crise de Boycott. La vérification de ces hypothèses est mise en perspective d'autres recherches sur la gestion de résultats comptables dans un contexte de crise.

Mots clés : Gestion de résultats comptables, Accruals, Gouvernance, Crise de Boycott

Classification JEL : M20, M40

Type de l'article : Recherche empirique

Abstract

Do companies facing a crisis such as the Boycott manage their results in the first year of the crisis? This study focused on the three companies that were the target of the Boycott campaign, which had marked Morocco on April 20, 2018. We interpellated two empirical models, a stationary model of DeAngelo (1986) and a modified Jones economic model (1995), to perform, on a longitudinal basis composed of a sample of 30 year/firm observations, an empirical test of the main research hypothesis. Adopting this quantitative approach, the management of accounting results is effective in the first year of the crisis through downward adjustments. Nevertheless, the study sample was composed of three firms in a boycott crisis, indicating a good representativeness of the results given the limited number of observations (30 firm-year observations). The theoretical framework includes political-contractual theory, governance theory and accounting threshold theory. Agency relations, political costs, governance mechanisms and accounting thresholds were mobilized to formulate hypotheses regarding the discretionary components of earnings management during a boycott crisis. The testing of these hypotheses is put in perspective with other research on accounting earnings management in a crisis context.

Keywords: Earning management, Accruals, Boycott

Classification JEL : M20, M40

Paper type : Empirical research

1. Introduction

Les normes comptables offrent une certaine flexibilité aux dirigeants des sociétés, et leur permettent de s'engager dans des activités qualifiées « Gestion de Résultats Comptables » en vue de moduler l'information comptable et financière à divulguer. Cette modulation consiste à opter pour des choix comptables et financiers conformes au cadre légal, mais orientés vers la réalisation d'objectifs précis. Plus concrètement, les normes comptables laissent un espace discrétionnaire aux dirigeants permettant de faire les jeux d'option tels que la valorisation des stocks et les méthodes d'amortissement ou les évaluations dans la comptabilité comme le taux de provisionnement des créances, provisions pour risques et charges, durée d'amortissement... A ce niveau, Martson et Craven (1998) précisent que les dirigeants, sous la pression des investisseurs ainsi que des analystes financiers, prennent des décisions orientées à court terme. C'est-à-dire, lorsque les dirigeants n'atteignent pas les objectifs préconçus, ils peuvent pratiquer la gestion de résultats comptables. C'était par exemple le cas de Dumontier et Chalayer (1996) dans leur travail de recherche où ils ont identifié des manipulations comptables à la hausse en cas d'une mauvaise performance et vice versa. De même, Saboly (2001) stipule que le risque de faillite amène les dirigeants des sociétés en difficultés financières à ajuster leurs résultats comptables. La gestion de résultats comptables reste ainsi un phénomène d'actualité, de nombreux scandales financiers continuent à mettre en évidence l'importance de l'information comptable aussi bien pour les chercheurs que pour les professionnels.

De façon théorique, les premières recherches qui ont étudié la gestion de résultats comptables s'inscrivent dans le cadre de la théorie politico-contractuelle. Cette théorie comporte des travaux basés sur les déterminants contractuels, économiques et politiques des choix comptables des dirigeants. (Cornier, 2002). En effet, plusieurs recherches théoriques aussi bien qu'empiriques ont essayé de sélectionner les facteurs qui incitent aux pratiques de la gestion de résultats comptables (Stolowy et Breton, 2003). En termes d'évaluation et mesure, Paul Healy a été le premier à introduire la notion des « Accruals » comme indicateur de la gestion de résultats comptables. Depuis plusieurs modèles théoriques d'évaluation se sont succédé et développés par diverses contributions des chercheurs (nous présentons les modèles dans ce qui suit) dans la littérature.

En effet, en avril 2018 au Maroc, Facebook et autres réseaux sociaux ont connu des fameux appels au boycott contre certaines marques de produits de grande consommation. De tels faits impliquent sans doute des conséquences commerciales et financières aux entreprises qui finissent par se refléter et véhiculer au niveau des choix et communication des nombres comptables de ces entreprises. Friedman (1990) définit le boycottage comme un « refus collectif d'acheter les biens ou les services d'une entreprise ou d'un distributeur dont les pratiques commerciales ou sociales sont jugées injustes ». De même, si la campagne de boycott peut difficilement être quantifiée en nombre de personnes investies, elle peut donner une vision sur les pertes provoquées par les chiffres comptables. Alors, les conséquences du boycott sont mesurables, donc plus réelles (Trautman 2004).

Dans ce cadre, l'objectif de la présente étude est de détecter l'existence de la gestion de résultats comptables dans un contexte particulier qu'est le boycott qu'a connu le Maroc en Avril 2018. Autrement, nous allons tenter de répondre aux questions à savoir : **Est-ce que les dirigeants des entreprises en boycott ont procédé à la gestion de résultats comptables lors de la crise de boycott ? Quels sont les facteurs explicatifs de leurs choix comptables ?**

Nous allons d'abord, présenter le cadre conceptuel de la gestion de résultats comptables, puis le cadre théorique adopté, qui fonde les hypothèses de recherche retenues et mobilise trois théories à savoir la théorie classique de TPC (Watts & Zimmerman, 1986), la théorie de gouvernance (Charreaux, 1997) et la théorie plus récente des seuils comptables (Vidal, 2010).

Nous enchaînons par la suite, avec les modèles de mesures, la méthodologie, les résultats et leurs analyses.

2. Le cadre d'analyse de la gestion de résultats comptables

Nous allons présenter, en premier lieu, le cadre conceptuel de la gestion de résultats comptables. Ensuite son processus de manipulation et ses formes, puis la comptabilité créative. Pour proposer, par la suite, une classification de cette gestion.

2.1. Gestion de résultats comptables et Acceptions

2.1.1. Définitions et perspectives de la gestion de résultats comptables

La littérature offre une grande variété de définitions au concept de la gestion de résultats comptables, vu ses investigations et scandales financiers et comptables. D'ailleurs, elle relève de la théorie positive de la comptabilité initiée par Watts & Zimmerman (1986). L'hypothèse de base de cette théorie est d'étudier l'utilité décisionnelle de l'information comptable.

La gestion de résultats comptables noue de la flexibilité offerte par les choix comptables (Watts & Zimmerman, 1990) à travers « *l'exploitation de la discrétion laissée aux dirigeants en matière de choix comptables ou de structuration des opérations, dans le but de générer une modification du risque de transfert de richesses associé à l'entreprise* » (H. Stolowy & Breton, 2003). Il s'agit d'une décision de gestion raisonnable et légale pour l'élaboration et la communication de l'information comptable et financière en vue d'atteindre des résultats stables et prévisibles (Tianran CHEN, 2010).

La gestion de résultats comptables est généralement considérée comme "Interperiod Concept", où les gains sont déplacés d'une période à l'autre (C. Mulford and E. Comiskey, 2002), en faisant des manipulations actives des résultats comptables (C. Mulford and E. Comiskey, 1996), ou modifications des rapports financiers (Leuz, Nanda & Wysocki, 2003).

Healy & Wahlen (1999) ajoutent que la gestion de résultats comptables se produit lorsque les managers utilisent des jugements dans la préparation et la structuration des comptes, pour influencer les résultats contractuels ou donner une image fallacieuse sur la performance de l'entreprise.

Partant à une définition stratégique. Pour Rahman, Moniruzzaman & Sharif (2013) la gestion de résultats comptables est définie comme une stratégie utilisée par les managers des entreprises en vue de « manipuler » les résultats afin d'arriver à un objectif prédéterminé.

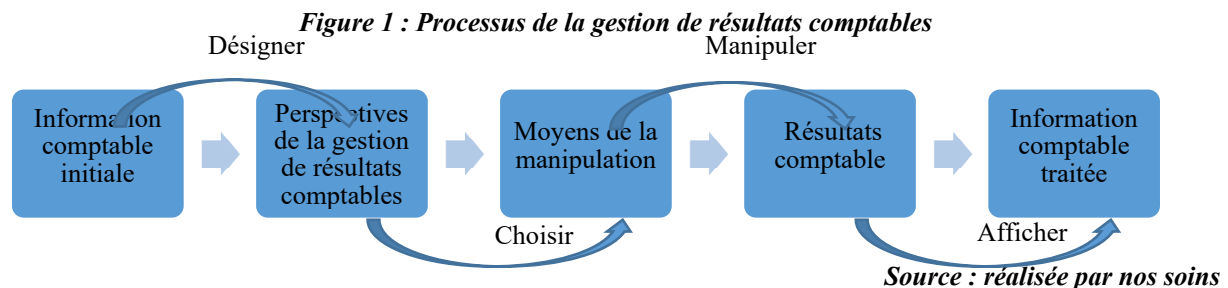
La revue de la littérature permet de détecter les perspectives de la gestion de résultats comptables à savoir :

Une perspective Opportuniste-Contractuelle : d'un côté opportuniste, parce qu'elle confirme les hypothèses fondamentales de la théorie politico-contractuelle et considère que la gestion de résultats comptables est motivée par des buts opportunistes basés sur la satisfaction des exigences réglementaires, managériales, contractuelles ou politiques auxquelles est exposée la firme (Sondes Draief Chouaya 2008). D'autre part contractuelle, parce qu'elle cherche à réduire les coûts d'agence ; notamment dans le cadre d'une relation d'agence entre dirigeants-actionnaires et actionnaires-créanciers (Franck Missonier-Piera 2009).

Une perspective informationnelle ; comme un outil de signalisation des informations privées sur la rentabilité future de la firme dans l'objectif de renforcer le contenu informatif des chiffres comptables.

2.1.2. Processus et formes de la gestion de résultats comptables

En effet, l'objectif derrière la gestion de résultats comptables est d'atteindre un résultat prédéterminé. Donc elle consiste à avoir une information comptable traitée à partir d'une autre non traitée, initiale et brute. Et cela à travers un processus qui peut être présenté comme suit :



De façon théorique, partant d'une information comptable initiale, et en désignant la perspective de manipulation qui peut être opportuniste-contractuelle et/ou informationnelle, l'utilisateur des comptes peut à travers des choix comptables, méthode d'évaluation, structuration comptable et jugement professionnel faire des manipulations en utilisant l'espace de manœuvre pour faire une gestion de résultats comptables par variation de bénéfice et/ou modification de structure. Pourquoi le jugement professionnel parce que l'utilisateur peut apprécier une situation sans en connaître tous les éléments avec certitude et de choisir la ligne de conduite acceptable dans le cas où les normes professionnelles laissent une latitude. La finalité de cette manipulation est d'afficher un résultat prédéterminé et voulu.

À l'issue de la revue de la littérature, Vidal en 2010 a distingué deux formes de la gestion de résultats comptables : une gestion de résultats comptables par modification de structures et par variation de bénéfices.

Pour la gestion de résultats comptables par **variation de bénéfices**, Scott (1997), dans son ouvrage *Financial Accounting Theory*, a distingué quatre configurations « *Patterns of earning management* » qui visent à manipuler le solde de résultats :

Premièrement, *Taking a bath* « *big bath accounting* », nettoyage des comptes ou apurement des comptes, suppose que si une entreprise doit déclarer une perte, elle va opter des choix comptables et financiers destinés à réduire le grand maximum le résultat afin de mettre les bénéfices futurs « *in the bank* », cette configuration peut avoir lieu pendant les périodes de stress organisationnel ou de restructuration.

De même, Healy (1985) a décrit une stratégie qui est appelée "prendre un bain"; quand il est difficile d'atteindre efficacement la limite inférieure de la fourchette servant de base aux primes, il vaut mieux viser aussi bas que possible, pour que le chemin ne soit pas encombré par la suite; c'est-à-dire, on vise le futur.

En effet, Moore (1973) était parmi les premiers qui ont étudié ce qu'on appelle "le grand bain", il a étudié les choix comptables effectués suite à un changement de direction et a montré que lorsqu'il y a eu changement de direction, en se basant sur un échantillon de rapports annuels sélectionnés au hasard, les modifications de choix comptables interviennent d'une façon plus fréquente.

Par ailleurs, *Income minimization* ou minimisation de résultats, est similaire à « *big bath accounting* » mais moins extrême. Elle consiste à minorer le résultat publié, mais ne pas le rendre très négatif. Cette configuration peut être choisie, lorsqu'une entreprise réalise un bénéfice très élevé, pour minimiser les coûts politiques ou/et se protéger de la concurrence.

En outre, *Income maximization* ou maximisation de résultats, est une configuration basée sur les relations d'agence, elle consiste à augmenter le résultat publié à son niveau réel.

Enfin, *Income smoothing* ou lissage de résultats, est la configuration la plus intéressante dans la mesure où les gestionnaires préfèrent une variation moins rythmique d'une série de résultats,

présentant une variance réduite, qui suivent une courbe de croissance lisse au fil du temps. Le lissage des résultats consiste à modifier le risque perçu par les parties prenantes et réduire la volatilité des résultats affichés (Eckel, 1981 ; Trueman et Titman, 1988).

Sylvie Chalayer (1995) a défini le lissage de résultats comme étant un ensemble de pratiques appliquées permettant de présenter une série de croissance avec une variance réduite de résultats. Pour Fern et al (1994), le lissage de résultats consiste à réduire les augmentations anormales des résultats publiés. Copeland (1968), ajoute que le lissage permet de modérer les fluctuations de l'année en cours à l'année suivante à travers le transfert des surplus des années réussies aux années difficiles. Wang et Williams (1994) confirment que le lissage des résultats ne trompe pas l'investisseur, cela veut dire qu'il ne s'agit pas de la triche, mais plutôt il enrichit la valeur informationnelle des résultats publiés.

Imhoff (1977) était le premier chercheur qui a séparé le lissage intentionnel du lissage naturel. Pour lui, le lissage naturel résulte du « processus de génération des produits qui permet une évolution lisse des résultats » (H. Stolowy 2003), et le lissage intentionnel se compose d'un lissage réel qui résulte de la manipulation des variables réelles (ventes, publicité, recherche et développement...) et influence directement les cash-flows. Et un lissage comptable appelé également artificiel qui reflète le fait des manipulations comptables (amortissement, provisions...) et n'a aucun impact sur les liquidités de la firme.

Quant à la Gestion de résultats comptables par **modification de structures**, L'effet de levier, Rendement des actifs « Return on assets ROA » et plusieurs autres ratios sont souvent calculés sur la base des chiffres déclarés en fin de période dans les états financiers, ce qui pousse les managers à faire des choix comptables et financiers, pour améliorer leurs situations, qui visent à modifier la structure à travers l'habillage des comptes « *window dressing* » (Dichev and Skinner, 2002). Ce dernier consiste à manipuler les comptes ou rubriques comptables dans leur structure (présentation) sans modifier les soldes totaux du bilan ni toucher au résultat (Catherine GRIMA, 2017).

2.1.3. Comptabilité Créative (Gestion de résultats comptables moderne)

« L'art de truquer un bilan » se considère comme le premier article qui porte sur la comptabilité créative. La comptabilité créative est une expression d'origine anglaise, a été remise en vigueur par Smith dans son ouvrage *Organizational Behaviour and National Cultures* de 1992, comme le montre Naser (1993). D'autres concepts sont nés ensuite, notamment le concept de comptabilité *agressive, magique, d'imagination, d'intention*, de *Hocus-Pocus*¹, de *réingénierie*... Elle a été développée en premier lieu par les utilisateurs des comptes (les praticiens), et également par les analystes qui rapportent et commentent les activités du marché. Leur inquiétude résulte, non pas d'une théorie, de leurs observations du marché. La motivation derrière la comptabilité créative est de présenter ce que les investisseurs ont envie de voir en les induisant en erreur (H. Stolowy 2003).

Partant d'une dénomination embryonnaire vers un ensemble d'approches de définitions stratégiques. Tout d'abord, les normes légales en matière de comptabilité n'ont jamais cessé d'évoluer depuis le 14^{ème} siècle. Ces normes laissent un espace de manœuvre aux utilisateurs des comptes de faire des choix, décisions et jugement en matière des méthodes et structuration comptables. Par exemple, faire des prévisions, traduire des intentions, évaluer des risques.... Pour modifier le résultat comptable.

Cependant, l'évolution des normes comptables, qui va avec une évolution plus générale du droit (c'est-à-dire fournir une information utile aux investisseurs, aux prêteurs et aux autres créanciers actuels et potentiels aux fins de leurs prises de décision), conduit à définir plus des

¹ Nom d'un film américain réalisé par Kenny Ortega, sorti en 1993.

principes qui feront l'objet d'un raisonnement déductif que des règles détaillées, ce qui laisse une latitude en matière de réglementation comptable.

À cette fin, puisqu'il existe d'autres rubriques sur lesquelles les utilisateurs des comptes peuvent s'appuyer pour agir sur les résultats comptables. La gestion de résultats comptables classique, qui se base sur les normes et la loi comptable (selon Watts & Zimmerman (1990), W.Scott (1997), H. Stolowy & Breton (2003), Goel (2014)...) a ainsi évolué vers une gestion de résultats comptable moderne appelée la comptabilité créative basée sur l'exploitation de l'espace de manœuvre entre la réglementation et la fraude en faisant une imagination et création comptable. En effet, l'imagination vient du mot latin *Imaginatio*, c'est-à-dire une image et une vision. Elle est définie dans LAROUSSE comme étant « La capacité d'élaborer des images et des conceptions nouvelles et de trouver des solutions originales à des problèmes ». En outre, la création vient du mot latin *Creatio*, selon LAROUSSE « la création est une action d'établir et de fonder quelque chose qui n'existait pas encore ». Dans ce sens, la finalité, derrière l'imagination et la création comptable, est d'élaborer, établir et fonder des techniques nouvelles. Il s'agit de la mise en œuvre des innovations financières, économiques et juridiques, vues le décalage entre la réglementation comptable et les montages comptables, pour lesquelles la réglementation et la normalisation comptable n'ont pas prévu de solutions ou de traitements lors de leur émergence. Ces innovations sont des mécanismes qui visent le niveau de résultats ou la présentation des états financiers en utilisant les différentes formes de la gestion de résultats comptables avec un caractère distinctif basé sur la création et l'imagination financière et non plus sur l'exploitation des options et choix comptables. On doit mettre en évidence que les fraudes ne touchent pas de près la comptabilité créative, qui *'se situe dans le prolongement de la politique comptable dans la mesure où elle représente un instrument d'amélioration ou de détérioration des comptes opérée au moyen d'options laissées par la normalisation comptable en termes de choix comptables au sens strict, de liberté d'appréciation et de subjectivité d'évaluation'* (Jennifer BOUTANT 2008 p.96).

De façon théorique, d'après Griffiths (1986) et Barthès de Ruyter et Gélard (1992), l'imagination et la création comptable se manifeste comme la mise en œuvre de pratiques plus ou moins ingénieuses visant à bénéficier de l'incohérence ou de la flexibilité offerte par les normes comptables, contourner les règles de la comptabilité jugées pénalisantes ou encore manipuler les comptes. Pour Pasqualini (1993), la comptabilité créative consiste en une imagination comparable à celle dont les acteurs financiers font preuve en mettant en place de nouveaux instruments financiers. Dans la même année, Audas ajoute qu'il s'agit d'un ensemble de pratiques utilisées pour donner une image des comptes comptables flatteuses. Il s'agit d'un instrument qui sert à améliorer les comptes présentés. Donc c'est « l'ensemble des choix faits par les dirigeants sur des variables comptables qui conduisent, dans le respect des contraintes réglementaires, à façonner le contenu ou la forme des états financiers publiés » (Casta, 1997).

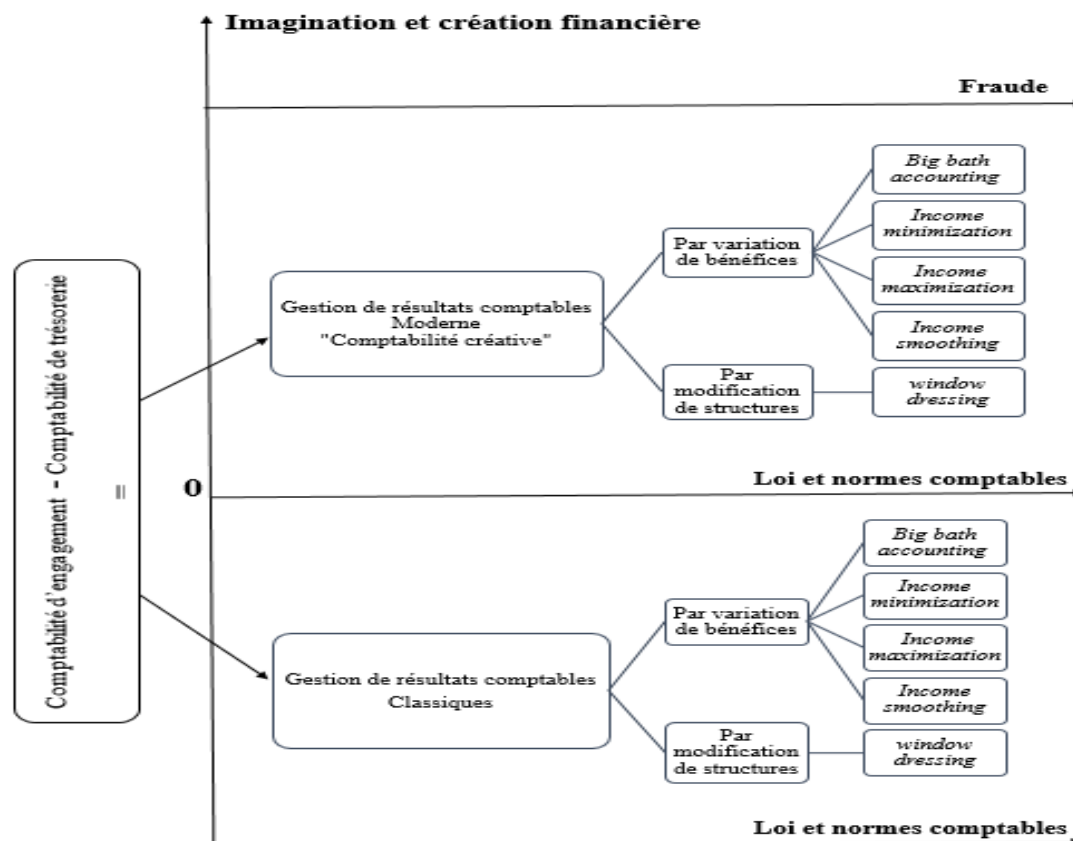
2.1.4. Proposition d'une classification de la gestion de résultats comptables

La comptabilité d'engagements, appelée également la comptabilité sur les débits ou comptabilités de créances et dettes, consiste à enregistrer l'engagement et le flux financier de celui-ci. Elle se distingue de la comptabilité de trésorerie qui consiste à faire l'enregistrement en se basant seulement sur les flux financiers, appelés également les flux de trésoreries. Cela à travers, le choix du moment de l'enregistrement des produits et charges. La gestion de résultats comptables, objet de notre étude, représente un mode de traitement de l'écart créé entre les deux modes de comptabilisation.

Avec l'absence d'imagination et création financière (représentée par 0 dans la figure 3). Si cet écart est entre les bornes des lois et normes comptables. On parle de la gestion de résultats comptables avec les formes présentées en (I-I-2 Processus et formes de la gestion de résultats comptables).

Dans le cas échéant, si cet écart exploite l'espace de manœuvre, où la réglementation laisse une latitude en utilisant une imagination et une création financière et en restant dans la légalité. On parle de la comptabilité créative avec les mêmes formes de la gestion de résultats comptables. Parce que la différence entre les deux se concrétise dans les pratiques et non pas dans les formes qui sont restées les mêmes.

Figure 2 : Proposition d'une classification de la gestion de résultats comptables



Source : réalisée par nos soins

2.2. Théories majeures sur la problématique de la gestion de résultats comptables

Le cadre théorique mobilisé pour traiter de la question de recherche se compose principalement de la théorie politico-contractuelle, théorie de gouvernance et théorie des seuils comptables.

2.2.1 La théorie politico-contractuelle « TPC », (Watts et Zimmerman, 1978, 1986)

La théorie politico-contractuelle (TPC), initiée par Watts et Zimmerman (1978, 1986), s'inscrit dans le cadre de l'approche positive de la recherche comptable. L'approche positive, aussi appelée théorie positive de la comptabilité qui marque une rupture avec l'approche normative dont l'objectif consistait à formuler un ensemble de grands principes permettant d'évaluer la pratique comptable qui dominait, d'aider au développement de nouvelles règles et procédures et plus généralement d'encadrer et réguler la pratique comptable (Colasse, 2000). À l'inverse, la théorie positive tente d'apporter des éléments d'explication et de prédiction des pratiques comptables. À l'origine de cette conception, Jensen (1976, p. 7) qui, en parlant d'une théorie positive de la comptabilité, faisait référence à une théorie capable d'expliquer « pourquoi la comptabilité est ce qu'elle est, pourquoi les comptables font ce qu'ils font, et quels effets ces phénomènes ont sur les gens et sur l'allocation des ressources ».

Souvent confondues, la théorie positive et la théorie politico-contractuelle sont néanmoins distinctes, la seconde n'étant qu'une branche particulière de la première (Cormier, 2007, p.

439). En effet, la théorie positive comprend plusieurs courants de recherche, dont *le premier* s'intéresse au contenu informationnel des données comptables en étudiant l'impact des informations comptables sur les marchés financiers, *le deuxième* analyse les relations entre les informations comptables et le comportement humain et *le troisième* porte sur les déterminants contractuels, économiques et politiques des choix effectués par les préparateurs des comptes en matière de politique comptable. La théorie politico-contractuelle s'inscrit dans ce troisième courant de recherche. Elle propose ainsi d'expliquer et de prédire les comportements comptables des dirigeants (Watts et Zimmerman ; 1978, 1986) et emprunte pour cela ses fondements *aux théories de l'agence et de la réglementation*.

Dans l'objectif d'expliquer et de prédire le comportement des dirigeants face à une crise, nous pouvons formuler l'hypothèse suivante :

H0 : les dirigeants des entreprises lors d'un contexte particulier de crise tel que le Boycott, adoptent des choix comptables et financiers qui visent à gérer le résultat vers le bas et/ou vers le haut.

La théorie politico-contractuelle est basée sur trois hypothèses principales :

Premièrement, l'hypothèse de la rémunération : Pour Jensen et Meckling (1976, p.12), dans la relation contractuelle actionnaires-dirigeants, les intérêts de ces deux acteurs principaux-agent étant divergents ce qui amène les dirigeants de profiter de leurs asymétries d'informations vis-à-vis les actionnaires et de procéder à des activités en vue de transférer la richesse des actionnaires en leurs profits tout en notant que leurs comportements varient en fonction de la proportion du capital qu'ils détiennent.

Plusieurs études ont tenté de vérifier cette hypothèse. Healy (1985) souligne que les clauses d'intéressement comprennent généralement des bornes supérieures au-delà desquelles les primes des dirigeants n'augmentent plus et des bornes inférieures en dessous desquelles ces primes sont nulles ou très faibles. Dans ces conditions, seuls les dirigeants dont les résultats se situaient entre ces deux bornes seraient réellement incités à adopter des méthodes comptables améliorant le résultat. En dehors de ces bornes, les dirigeants chercheraient à diminuer le résultat pour pouvoir augmenter ceux des périodes subséquentes et ainsi maximiser leurs chances d'obtenir ultérieurement des bonis plus importants. Les résultats de McNichols et Wilson (1988) puis Guidry et al. (1999) soutiennent cette hypothèse. Ceux de Holthausen et al. (1995) ne les confirment que partiellement puisqu'ils montrent un report des bénéfices lorsque la borne supérieure est dépassée et le mécanisme inverse lorsque la borne inférieure n'est pas atteinte. Quant aux résultats de Gaver et al. (1995), ils les contredisent. Selon eux, les dirigeants auraient tendance à augmenter les résultats lorsqu'ils sont en dessous des seuils minimums et à les diminuer lorsqu'ils sont au-dessus. Dans l'ensemble, ces résultats, même s'ils ne valident pas entièrement l'hypothèse de Watts et Zimmerman, tendent à montrer l'influence des primes d'intéressement sur la politique comptable des dirigeants.

À l'issue de la littérature, nous pouvons formuler l'hypothèse suivante :

H1 : Dans l'objectif de maximiser la rémunération, les dirigeants des entreprises en crise de Boycott adoptent des choix comptables et financiers qui cherchent à diminuer les résultats du premier exercice en vue d'afficher des gains dans les années subséquentes.

Deuxièmement, l'hypothèse de l'endettement : Dans la relation contractuelle créanciers-dirigeants, si l'entreprise est sujette à un risque d'exploitation, les créanciers peuvent exiger le remboursement immédiat de leurs dettes ou la renégociation des clauses contractuelles ce qui incite les dirigeants à utiliser la marge de manoeuvre offerte par les lois et les normes comptables et donc éviter le risque de violation des clauses en augmentant les bénéfices.

Les études de Dhaliwal (1980), Zmijewski et Hagerman (1981), Bowen et al. (1981), Dhaliwal et al. (1982), Lilien et Pastena (1982), Daley et Vigeland (1983), Saada (1995) puis Shabou et Boulila Taktak (2002), sont conformes aux prédictions théoriques et montrent ainsi un lien

positif entre le niveau d'endettement et les politiques comptables des dirigeants augmentant le résultat. D'autres études ont été concentrées sur les entreprises ayant violé les clauses restrictives d'endettement. Les résultats de Defond et Jambalvo (1994) observent des pratiques comptables améliorant les résultats de l'année précédant la violation. Ceux de Sweeney (1994) relèvent des changements de méthodes comptables plus fréquents dans ces sociétés. Leurs résultats soutiennent donc l'hypothèse de l'endettement. Quant aux résultats de Piot et Janin (2004, 2005) puis de Benkraïem (2007), ils les contredisent. Selon eux, il existe une relation négative entre le niveau d'endettement et la gestion de résultats des dirigeants. De même que ceux de DeAngelo et al. (1994) pour lesquels les dirigeants tentent de réduire les résultats de leurs entreprises en cas de difficultés financières. Au lieu de chercher à dissimuler les difficultés et d'éviter la transgression des clauses contractuelles, ils chercheraient dans ce dernier cas à accentuer la perception des partenaires du risque de faillite de l'entreprise pour ainsi parvenir à renégocier de meilleures conditions d'emprunt. Cette hypothèse est testée, mais rejetée par Djama (2002) dans le contexte français. Dans l'ensemble, ces résultats, même s'ils sont contradictoires, tendent à montrer l'influence de l'endettement sur la politique comptable des dirigeants.

À l'issue de la littérature, nous pouvons formuler l'hypothèse suivante :

H2 : Dans l'objectif de renégocier les clauses contractuelles d'emprunt, les dirigeants des entreprises en crise de Boycott tentent de réduire les résultats de leurs entreprises.

Finalement, l'hypothèse des coûts politiques : dans la relation entreprise-environnement politique, trois groupes de pression sont présents à savoir : les électeurs qui cherchent à être réélus, modifient la réglementation ou optent des décisions qui imposent des nouveaux prélèvements aux performantes entreprises, pour eux cela se considère moins coûteux que d'imposer les particuliers et donc minimiser les pertes de votes. Les salariés et leurs syndicats exercent également leurs pressions par des grèves ou manifestations coûteuses pour l'entreprise pour motif les performances et la richesse créée de l'entreprise. Enfin, la visibilité politique incite les dirigeants à présenter un profil financier neutre dans leurs rapports afin de réduire le risque d'émergence de nouvelles réglementations fiscales ou administratives et/ou attirer des nouveaux concurrents dans le secteur.

Face à ces pressions, pour Watts et Zimmerman (1978), les dirigeants des grandes entreprises, en raison de leur visibilité politique, seraient donc incités à adopter des méthodes comptables réduisant leurs bénéfices. La taille de l'entreprise étant pour eux un proxy de la visibilité politique de l'entreprise, ils formulent « l'hypothèse des coûts politiques ». Les résultats des tests de cette hypothèse sont mitigés. Si dans des contextes d'enquêtes antidumping (Jones, 1991), d'enquêtes antitrust (Cahan, 1992 ; Key, 1997 ; Magnan et al. 1999) ou de catastrophes naturelles (Labelle et Thibault, 1998), les études montrent unanimement des pratiques comptables visant à diminuer les bénéfices. L'hypothèse des coûts politiques est confirmée par les travaux de Zmijewski et Hagerman (1981), Dhaliwal et al. (1982), Daley et Vigeland (1983) puis de Berthelot et al. (2003). Elle n'est en revanche pas soutenue par ceux de Bowen et al. (1981), Saada (1995), Djama (2002), Piot et Janin (2004, 2005) et de Benkraïem (2007b). Les résultats relatifs à l'hypothèse des coûts politiques restent donc assez contrastés.

À l'issue de la littérature, nous pouvons formuler l'hypothèse suivante :

H3 : les dirigeants des entreprises en crise de Boycott adoptent des pratiques comptables prudentes afin d'éviter ou de réduire les coûts politiques y afférents.

Si ce courant de théorie positive de la comptabilité avait permis de renouveler et d'enrichir la recherche en gestion (Casta, 2009). Mais les critiques y afférentes (Jeanjean, 1999, Chabrak, 2000) après des années d'euphorie ont permis d'améliorer et d'enrichir son cadre conceptuel en se focalisant sur des champs de recherche connexes et donnant ainsi naissance à de nouvelles théories.

2.2.2 La théorie de la gouvernance (Charreaux, 1996)

Pour le pionnier du domaine de la gouvernance d'entreprise Charreaux(1997) « *définit la gouvernance d'entreprise comme l'ensemble des mécanismes organisationnels et institutionnels ayant pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, autrement dit, qui « gouvernent » leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire* ». Cette définition a été reformulée en 2004 par chareaux « *la question de la gouvernance des entreprises s'est inscrite dès l'origine dans la perspective de régulation du comportement des dirigeants et dans la définition des règles du jeu managérial* ». Autrement dit, la gouvernance d'entreprise est l'ensemble des règles qui permettent les parties prenantes d'entreprise à contrôler les managers.

Au Maroc le code Marocain de Bonnes Pratiques de Gouvernance d'Entreprise a défini la gouvernance d'entreprise comme étant « l'ensemble des relations entre les dirigeants de l'entreprise et son organe de gouvernance avec les actionnaires d'une part et les autres parties prenantes d'autre part ; et ce, dans l'objectif de création de valeur pour l'entreprise. La Gouvernance d'Entreprise s'intéresse donc à la manière dont les entreprises sont dirigées et contrôlées et s'assure de la capacité des organes de gestion : à poursuivre des objectifs conformes aux intérêts des actionnaires et des autres parties prenantes ; et à mettre en œuvre des systèmes de contrôle efficaces pour gérer les conflits d'intérêts potentiels et les risques éventuels et prévenir les abus de pouvoir de nature à faire prévaloir des intérêts particuliers sur "l'intérêt social" ».

En résumé, la gouvernance d'entreprise est l'ensemble des dispositifs internes et externes qui tendent à renforcer les relations entre les différentes parties prenantes afin d'améliorer le management de l'entreprise et protéger les intérêts des différentes composantes de l'entité.

La théorie de la gouvernance est généralement scindé en deux modèles théoriques, le premier modèle dit actionnarial s'intéresse particulièrement sur la relation entre les managers et les propriétaires et la création et la maximisation de la valeur actionnariale, le second modèle dit partenarial s'intéresse aux relations entre les différentes composantes de la firme et sur la valeur partenariale créée par l'ensemble des parties prenantes.

La théorie du gouvernement est une théorie explicative du comportement des dirigeants, cette théorie est interpellée pour prédire et comprendre la gestion de résultats dans tout contexte économique.

Plusieurs études se sont focalisées sur l'impact des mécanismes de gouvernance sur la gestion des résultats. Les travaux de H. Vander et al (2003), Jeong et Rho (2004) et Piot et Jain (2004) s'intéressent sur le lien entre la qualité d'audit externe et la gestion des résultats. D'autres études ont concentré sur l'impact de la présence d'un comité d'audit sur le contenu des états financiers (Defond et Jiambalvo, 1991; McMullen, 1996; Beasley, 1996) Mohamed Ali Zarai et Wided Bettabai (2005). Les résultats de Kalbers et Fogarty (1993), confirment que la présence des experts-comptables ou financiers, au comité d'audit, est associée positivement à la qualité des états financiers. De même, ceux de DeFond et al. (2005), démontrent que le marché financier réagit positivement lors de l'établissement des comités d'audit, et surtout lors de la désignation des experts- comptables ou des financiers en tant que membres des comités.

À l'issue de la littérature, nous pouvons formuler l'hypothèse suivante :

H4 : La présence des mécanismes de gouvernance influence l'aspect de la gestion de résultats par les dirigeants lors de Boycott.

2.2.3 Théorie de seuils comptables (Vidal 2010)

Plus tard, un nouveau cadre d'analyse, celui des seuils comptables, est apparu au début des années 2000 (Vidal, 2010). La gestion de résultats comptables par les « seuils », « seuils comptables », « seuils de publication comptable » ou encore « objectifs de résultat », en anglais

« Accounting thresholds », « Targets » ou « benchmarks », constitue une alternative à la gestion de résultats par les « Accruals ». Cette approche est fondée sur l'observation statistique des distributions des résultats publiés.

En effet, à la fin des années 1990, cette méthodologie a été apparue en fondant sur l'observation des distributions de résultats publiés, comme étant une alternative à la mesure des accruals (que nous allons définir dans la partie qui suit), alternative d'autant plus attrayante que l'observation des discontinuités² semble a priori facile à effectuer. D'ailleurs, Hayn (1995) a fait une étude sur les entreprises qui publient des pertes, et il a remarqué qu'il y'a un nombre anormalement faible d'entreprises faiblement déficitaires. On en déduit que la publication d'un résultat faiblement négatif sert à l'envoi d'un signal négatif vers le marché. En d'autres parts, une étude faite par Burgstahler et Dichev (1997) résulte que parallèlement à l'absence d'entreprises faiblement déficitaires, un nombre étonnamment élevé d'entreprises faiblement bénéficiaires. En fait, la littérature comptable associée aux seuils comptables un effet rarement étudié, qui est l'effet : « fortes pertes » (big bath accounting). En d'autres termes, lorsque les dirigeants des firmes sont obligés d'annoncer une mauvaise nouvelle, ils peuvent en profiter pour noircir davantage la situation pour qu'ils puissent dégager des marges de manœuvre pour le futur. Cet effet ne se traduit pas comme étant un seuil, parce qu'il ne se manifeste pas à un niveau précis de résultat, mais il a en commun avec les trois seuils (développés en I-III-3 Approche par les seuils) d'être une irrégularité statistique de distribution.

Olivier Vidal (2010), a pu remarquer que seul l'évitement du résultat nul est un « seuil absolu », dans la mesure où il existe indépendamment des caractéristiques de la firme. Alors que les deux autres seuils sont « relatifs », c'est-à-dire, ils correspondent à des niveaux propres à chaque entreprise, et dont leur valeur peut changer. En d'autres parts, le seuil des erreurs de prévisions ne peut être observé qu'en cas d'existence préalable de prévisions, qu'elles soient faites par des analystes ou des dirigeants.

À l'issue de la littérature, nous pouvons formuler l'hypothèse suivante :

H5 : Lorsque les dirigeants sont obligés d'annoncer une petite perte lors de la crise de Boycott, ils peuvent en profiter pour noircir exagérément la situation de manière à dégager des marges de manœuvre pour le futur.

En conclusion de cette partie, l'étude empirique présentée dans ce papier se limite au test de l'hypothèse principale H0 dont l'objectif principal est de détecter l'existence de la gestion de résultats. D'autres recherches seraient à envisager pour le test et la validation des Hypothèses de H1 à H5 qui, à notre connaissance, n'ont pas été traitées auparavant au Maroc, afin de comprendre et éventuellement de prédire l'influence de certains facteurs sur l'amplitude des accruals discrétionnaires dans un contexte de crise en cas de Boycott.

2.3 Modèles de mesure de la gestion de résultats comptables

La revue de la littérature permet de détecter les trois approches de mesure de la gestion de résultats comptables à savoir :

2.3.1 Approches par les accruals

Paul Healy a été le premier à introduire la notion des « Accruals » comme indicateur de la gestion de résultats comptables, et a défini les « Accruals » ou « Comptes de régularisation comptables », dans son article pionnier de 1985, comme la somme des [ajustements comptables aux Cash-Flows de la firme permis par les organismes de normalisation].

Cependant, la gestion de résultats comptables ne concerne qu'une fraction de celle-ci, appelé les accruals « anormaux » ou « discrétionnaires ». Ces accruals sont obtenus par différence

² La discontinuité est un « pic », un « saut » dans la distribution, Vidal (2010)

entre les « accruals totaux », calculés par une méthode soustractive ou une méthode additive, et les « accruals normaux », appelés également « non discrétionnaires ».

Les modèles d'analyse et évaluation des accruals normaux les plus utilisés par les chercheurs sur la gestion de résultats comptables entre 1985 et 2005 sont les suivants :

Modèles stationnaires, dits « normaux », qualifiés naïfs en ce sens que ces algorithmes calculent les accruals normaux à partir des accruals totaux des années précédentes sans faire référence aux déterminants économiques de ces accruals. Il s'agit des modèles de Healy (1985) et de DeAngelo (1986).

Modèles économiques, fondés sur les déterminants économiques. Nous distinguons le Modèle de Jones (1991), largement utilisé par les chercheurs en comptabilité. Il suppose que la variation du chiffre d'affaires fasse partie des accruals normaux en même temps que les immobilisations corporelles. À cause de ce point faible, les chercheurs P. Dechow, R. Sloan et A. Sweeney 1995 proposent une modification du modèle de Jones. Dans leurs modèles, ils ajustent la variation de chiffre d'affaires de la variation des créances clients. Parce que cette dernière peut être l'objet de manipulation. D'autres variables ont été prises en considération dans d'autres modèles, notamment les variables coûts des produits vendus (« COGS » ou Cost Of Goods Sold) et autres charges comme variables instrumentales dans le modèle de Kang et K. Sivaramakrishnan (1995) et la performance (« performance matched discretionary accruals ») dans le Modèle de Kothari, A. Leone et C. Wasley (2005).

2.3.2 Approches par les Flux de trésorerie

Depuis 1985, l'an d'apparition du premier modèle de mesure de la gestion de résultats comptables de Paul Healy, les chercheurs ont accordé trop d'importance au développement des modèles des accruals et ont négligé la manipulation des flux réels (Fudenberg et Tirole, 1995 ; Healy et Whalen, 1999 ; Dechow et Skinner, 2000 ; Vidal, 2010). Juste à partir de l'année 2005, ils ont commencé à étudier l'activité réelle avec l'enquête de Graham, Harvey et Rajgopal, qui révèle que les dirigeants privilégient ce moyen de manipulation. Un an plus tard, Roychowdhury (2006) développe un modèle quantitatif pour mesurer les activités réelles anormales. En comparant le montant normal des activités réelles aux charges publiées.

Dans les approches par les accruals et les flux de trésoreries, les modèles mesurent respectivement pour chaque entreprise un niveau « normal » des accruals et des activités. A contrario, l'approche par les seuils relève d'une démarche différente (Vidal, 2010).

2.3.3 Approche par les seuils

Burgstahler et Dichev en 1997 ont été les premiers qui ont formulé le postulat de l'approche par les seuils, qui est : une distribution de résultats sans manipulation, lisse et suit la loi normale. Autrement dit, l'allure de celle-ci ne devrait pas présenter une discontinuité c'est-à-dire un « saut », un « pic ». La population de cette approche est composée des entreprises suspectes, quel que soit le type de manipulation, et non pas mesurer pour chaque entreprise un type spécifique qui peut être Activités réelles ou Accruals. Sur un échantillon de plus de 4 000 entreprises américaines, les chercheurs ont identifié deux types de seuils « Seuil de résultat nul » et « Seuil des variations nulles de résultats ». Dans le premier, toutes les entreprises ont le même niveau absolu de résultat. Alors que pour le deuxième, lorsque les résultats distribués sont légèrement en dessous du seuil, il y a une sous-représentation du nombre d'entreprises. Contrairement aux résultats au-dessus du seuil où une surreprésentation du nombre d'entreprises est affichée.

Des années plus tard, en 1999 aux États-Unis, Degeorge, Patel et Zeckhauser ont étudié les irrégularités de distribution de la variable-bénéfice par action. Ils confirment les résultats antérieurs de Burgstahler et Dichev de 1997 et identifient un troisième seuil « Seuil des prévisions des analystes ». Les entreprises, dans ce cas, évitent de publier un résultat faiblement

inférieur aux prévisions, elles essayent d'équilibrer le résultat avec les prévisions des analystes pour ne pas tromper les choses.

Dans la même année, Kasznik a ajouté un quatrième seuil « Seuil des prévisions des dirigeants ». Ce seuil est peu étudié, il est assimilé au seuil des prévisions des analystes. En 2000, Rayne et Robb ont montré que ce dernier seuil est d'autant plus important que les prévisions des analystes sont en accord avec celles des dirigeants.

Finalement, un cinquième seuil est constaté, jamais étudié, mais largement relayé dans la littérature. C'est l'effet « fortes pertes »³. *Cet effet n'est pas à proprement parler un seuil, dans la mesure où il ne se manifeste pas à un niveau précis de résultat. C'est un effet plus dilué. Il a cependant en commun avec les quatre seuils précédents d'être une irrégularité statistique de distribution et leur est souvent associé dans la littérature* (Vidal-2010, p-31).

A contrario, à l'approche par les Accruals, où le chercheur n'est pas sûr de savoir combien chaque entreprise manipule ses résultats. Dans cette approche, il est à peu près sûr de savoir qu'il existe des tricheurs sans connaître qui combien comment ils font la manipulation (vidal2010).

Pour Mard (2004) citant Chalayer-Rouchon, Degeorge et Le Nadant (2001) et Vidal (2010), la méthodologie par les seuils et la méthodologie par les accruals sont complémentaires parce que la première « ne permet pas d'apprécier l'ampleur de la gestion des résultats, mais seulement de tester la présence ou non d'un comportement de gestion des résultats ».

3. Présentation de l'étude empirique

Dans l'objectif d'appréhender l'existence de la gestion de résultats comptables dans un contexte de crise cas de Boycott au Maroc. Nous présentons dans ce qui suit, la méthodologie, les résultats et la discussion.

3.1 Méthodologie

3.1.1 Positionnement épistémologique et méthodologie de recherche

La réalité étudiée n'est pas considérée comme forcément unique et une complète objectivité du chercheur n'est pas non plus garantie. En effet, le chercheur que nous sommes pourrait être lui-même boycotté même en cas d'absence de toute participation dans les opérations des trois entreprises boycottées. Pour répondre à la question de recherche, nous adoptons un paradigme épistémologique post-positivisme. De même, étant dans la position de vérifier, par le biais des hypothèses formulées, les apports théoriques ou des connaissances développées et les mettre à l'épreuve dans des situations particulières (Contexte de crise, cas de Boycott), nous adoptons une forme de raisonnement déductif et une étude quantitative.

Nous avons utilisé, dans l'étude empirique, un modèle stationnaire de DeAngelo (1986) et un modèle économique de Jones modifié par Dechow, Sloan et Sweeney (1995) basé sur la méthode des moindres carrés ordinaire, tout en notant que l'étude a été faite avec le logiciel EViews9.

Les comptes des accruals sont calculés pour chacune des entreprises i et pour chaque année t au cours d'une période de 10 ans avant la crise (Boycott). Cette approche longitudinale permet de mesurer les changements dans le total des accruals d'une même entreprise à travers le temps. Elle permet de comparer les accruals, de la période de crise à une estimation des accruals normaux (c'est-à-dire aux soldes qui seraient obtenus en l'absence de gestion des bénéfices).

Le choix de la période d'estimation (10 ans) représente un compromis entre la stabilité des estimations et la validité de ces dernières qui peuvent être affectées par les changements structuraux de l'entreprise. Dechow, Kothari et Watts (1994), Holthausen, Larker et Sloan

³ Effet de « big bath accountin » ou « grand bain »

(1995) et Réal Labelle et Marc Thibault (1998) se sont également servis d'une période de 10 ans. Il n'est donc pas certain que les régularisations des exercices antérieurs à la crise n'aient pas été gérées. Cependant, il est peu probable que la gestion de résultats ait influencé toutes les entreprises de la même façon. Par exemple, les entreprises de l'échantillon ne sont sans doute pas toutes près d'une dérogation aux clauses restrictives sur emprunt ou impliquées dans la renégociation de contrats qui fournissent les mêmes incitations à la gestion de résultat. Il est donc postulé que, pour les exercices antérieurs à la crise (facteur commun aux entreprises de l'échantillon), la gestion à la hausse effectuée par certaines entreprises est compensée par la gestion à la baisse des autres entreprises de l'échantillon (Réal Labelle et Marc Thibault 1998).

3.1.2 Protocole de collecte des données

Plus concrètement, notre protocole de collecte des données a consisté en l'exploitation d'une base des données AMMC (Autorité Marocaine du Marché des Capitaux)⁴. Celle-ci reporte les bilans et comptes de résultat sociaux et consolidés de l'ensemble des sociétés marocaines cotées en bourse. L'examen et l'analyse ont porté uniquement sur les comptes sociaux dans la mesure où les **comptes consolidés** présentent la situation financière du groupe tout entier en tant que société unique.

Le nombre total d'entreprises présentant ses comptes sur l'AMMC s'élève à 75, soit le nombre total d'entreprises marocaines cotées⁵ et tout en restant dans le contexte de notre étude (Boycott), seules trois entreprises ont été retenues.

3.1.3 Modèles mobilisés et variables descriptives

Pour évaluer le contenu informationnel des accruals discrétionnaires, nous avons utilisé dans un premier lieu le modèle d'estimation Jones modifié (Approche de Dechow, Sloan et Sweeney 1995), qui est un modèle économique basé sur la méthode des moindres carrés ordinaires via 30 observations entreprises-années formées par le regroupement des 3 entreprises objet de notre étude.

Nous avons :

$$\frac{AN_{it}}{A_{it-1}} = \frac{\alpha_i}{A_{it-1}} + \beta_{1i} \times \frac{(\Delta CA - \Delta CR)_{it}}{A_{it-1}} + \beta_{2i} \times \frac{IMMOCORP_{it}}{A_{it-1}}$$

Où ;

AN_{it} : Les accruals normaux de la période t de la firme i ;

A_{it-1} : L'actif total à la fin de la période t-1 de la firme i ;

$IMMOCORP_{it}$: Les immobilisations corporelles brutes amortissables hors immobilisations financières de l'année t de la firme i ;

ΔCA_{it} : La variation du chiffre d'affaires entre la période t et t-1 de la firme i ;

ΔCR_{it} : La variation des créances clients entre la période t et t-1 de la firme i.

Les comptes d'accruals sont calculés pour chacune des entreprises i et pour chaque année t au cours d'une période de 10 ans (période d'estimation) avant la campagne de Boycott soit entre la période 2008 et 2017.

Ensuite, les coefficients estimés sur cette période sont combinés avec les valeurs de 2018 (l'année de l'observation de phénomène de Boycott) pour obtenir les accruals normaux anticipés (AN) en 2018. Alors, les accruals discrétionnaires (AD) sont obtenus par différence entre les accruals totaux calculés pour l'année 2018 (AT) et ceux anticipés par le modèle (AN) pour la même année.

⁴ Autorité de régulation du marché des capitaux (AMMC) a été instituée par le Dahir n° 1-13-21 portant loi n° 43-12. Site : <http://www.ammc.ma>

⁵ Jusqu'à la date de notre étude 2019

En outre, nous avons utilisé un deuxième modèle de DeAngelo 1986, jugé stationnaire et naïf. L'avantage de ce modèle est donc surtout le calcul basique et la réduction des problèmes statistiques par rapport aux modèles utilisant des régressions linéaires. Ce modèle suit l'hypothèse que les accruals normaux sont fixes dans le temps, donc ils ne changent pas d'une année à l'autre et les accruals discrétionnaires peuvent être expliqués par la différence des accruals totaux d'une période à l'autre.

$$AN_{it} = \frac{AT_{it} - 1}{Total\ actif_{it} - 2}$$

Où ;

AN_{it} : Les accruals normaux de la période t de la firme i ;

AT_{it-1} : Accruals totaux t-1 de la firme i ;

$Total\ actif_{it-2}$: Total bilan à la fin de la période t-2 de la firme i ;

Dans notre étude, les «Accruals» totaux sont calculés par la formule soustractive et comme suit :

$$Accruals_{in} = Résultat_{in} - Flux\ de\ trésoreries_{in}$$

Avec pour la société i, à la période n.

Les résultats des statistiques descriptives des variables pour l'échantillon total d'étude sont résumés dans le tableau ci-après :

Tableau 1: Statistiques descriptives des variables du modèle de Jones modifié

	N	Moyenne	Min	Max	Ecart type
AT	30	-0.061872475836	-0.238080910299	0.214880925547	0.039369326190
$\Delta CA - \Delta CR$	30	0.056494432933	-0.155015239250	0.310761485195	0.039077695790
IMMCORP	30	1.045288631183	0.490719299081	1.454163536097	0.055567080879

Source : réalisée par nos soins

Les accruals totaux de l'année 2018 représentent en moyenne 6.18% du total actif de l'année 2017. Ils ont été au préalable standardisés par le total actif de l'année précédente afin de neutraliser l'effet taille. La standardisation des «Accruals» totaux et leurs composantes par l'actif total de l'année antérieure ; permet de l'affiner l'analyse en les exprimant en pourcentage de l'actif. D'ailleurs, la mesure de la gestion du résultat se fait par le pourcentage des «Accruals» discrétionnaires par rapport au total actif de l'année précédente.

3.2 Résultats et discussion

3.2.1 Résultats des tests de spécification

Les résultats détaillés des différents tests de spécification que nous avons effectués sont présentés ci-après.

3.2.1.1 modèle de Jones modifié (1995)

Nous avons effectué les tests suivants pour vérifier le modèle de Jones modifié (1995):

Premièrement « **test de Fisher** », qui est un test de significativité globale. Il vise à vérifier s'il existe un effet aléatoire individuel significatif.

La statistique de Fisher suit une loi de Fisher et a été calculée sous l'hypothèse H0 (absence d'effets fixes). A cet effet, l'hypothèse de présence d'effets fixes (H1) sera acceptée lorsque la statistique calculée est supérieure à la valeur critique lue sur la table de Fisher. Dans le cas contraire, on acceptera H0 et on conclura alors qu'il n'existe pas d'effets fixes. Dans notre cas, ce test est réalisé, avec le logiciel EViews9.

F-statistic 8.891176 & Prob (F-statistic) 0.010348

La probabilité de la statistique de Fisher calculée est inférieure au seuil de 5%. Dans ce cas, l'hypothèse H0 est rejetée. Donc, le modèle à effets fixes est approprié.

Deuxièmement « **test de White** » qui est un test d'hétéroscédasticité. Ce test prend en compte toutes les variables explicatives du modèle ainsi que leur carré et leur produit.

L'hypothèse d'homoscédasticité est validée (H_0 : il n'y a pas d'hétéroscédasticité des erreurs) lorsque la variance des termes d'erreur soit constante pour toute observation et ne varie pas en fonction des observations. Nous parlons de hétéroscédasticité pour toutes les valeurs des variables explicatives lorsque cette hypothèse n'est plus vérifiée.

Les résultats obtenus à partir du logiciel EViews9 sont comme suit :

Tableau 2 : Test d'homoscédasticité : test de White

F-statistic	1.248724	Prob. F(5,24)	0.3179
Obs*R-squared	6.193326	Prob. Chi-Square(5)	0.2879
Scaled explained SS	7.186997	Prob. Chi-Square(5)	0.2071
Test Equation:			
Dependent Variable: RESID^2			
Method: Least Squares			
Date: 07/03/19 Time: 09:46			
Sample: 1 30			
Included observations: 30			

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.048114	0.026108	-1.842870	0.0777
X1^2	0.003675	0.154813	0.023738	0.9813
X1*X2	0.017622	0.072495	0.243073	0.8100
X1	-0.035204	0.081426	-0.432349	0.6693
X2^2	-0.073136	0.031496	-2.322046	0.0290
X2	0.138785	0.061410	2.259993	0.0332
R-squared	0.206444	Mean dependent var	0.006877	
Adjusted R-squared	0.041120	S.D. dependent var	0.011839	
S.E. of regression	0.011594	Akaike info criterion	-5.899884	
Sum squared resid	0.003226	Schwarz criterion	-5.619645	
Log likelihood	94.49826	Hannan-Quinn criter.	-5.810233	
F-statistic	1.248724	Durbin-Watson stat	2.117290	
Prob(F-statistic)	0.317892			

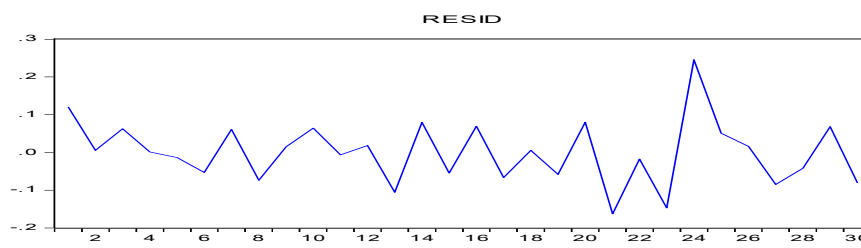
Source : Logiciel Eviews9

D'après les résultats de test de White, nous rejetons l'hypothèse d'Homoscédasticité des erreurs parce que la probabilité de Fisher est supérieure au seuil de risque 5%.

Troisièmement « test de Durbin Watson », qui est un test d'autocorrélation. En effet, l'autocorrélation des erreurs est principalement présente lorsque l'influence d'une erreur d'une période sur l'autre est plausible où dans les modèles en série temporelle. L'autocorrélation est le fait que les erreurs soient autocorrélées, c'est-à-dire que l'hypothèse des moindres carrés ordinaires (MCO) $E(\epsilon_i, \epsilon_j)$ n'est pas satisfaite. Ainsi, lorsqu'il existe une autocorrélation des erreurs c'est-à-dire les erreurs sont liées par un processus de reproduction.

Les résultats obtenus à partir du logiciel EViews9 sont comme suit :

Figure 3 : Test d'autocorrélation : test de Durbin Watson



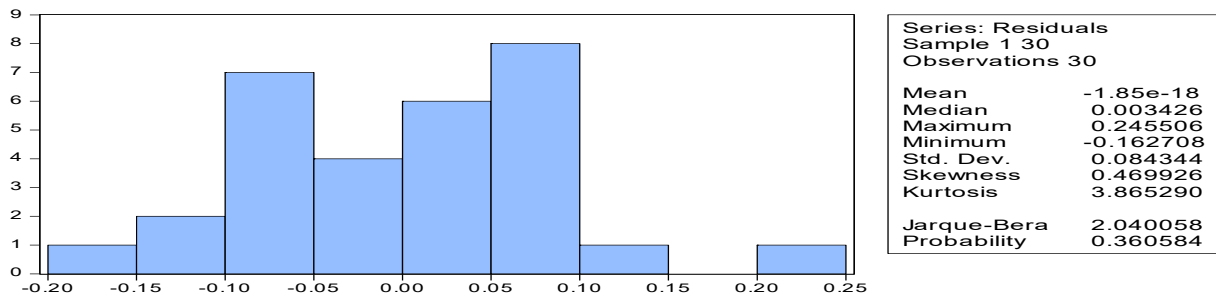
Source : Logiciel Eviews9

Le graphique laisse supposer une autocorrélation des erreurs. Puisque les conditions d'application du test de Durbin et Watson sont vérifiées, nous pouvons interpréter cette statistique : $DW = 2.5932 < 1,57$ (valeur lue dans la table).

D'après les valeurs critiques listées dans la table statistique de DW, on a la valeur de DW comprise entre les deux valeurs (4-d1) et (d-d2), donc on ne peut rien conclure.

Finalement « test de Jarque-Bera », qui est un test de normalité. Les résultats obtenus à partir du logiciel EViews9 sont comme suit :

Figure 4 : Test de normalité : test de Jarque-Bera



Source : Logiciel Eviews9

Nous acceptons l'hypothèse de normalité, donc les erreurs suivent la loi normale, en ce qui concerne la symétrie et l'aplatissement de la distribution, ce qui est confirmé par la statistique de Jarque-Bera :

$$JB = 2,04 < \chi^2_{0,05(2)} = 5,99.$$

Le processus est donc un bruit blanc gaussien.

3.2.1.2 modèle de DeAngelo (1986)

En ce qui concerne le modèle de DeAngelo (1986), qui a proposé un modèle suivant l'hypothèse que les accruals normaux sont fixes dans le temps, la stationnarité est importante. Nous avons effectué, pour ce modèle, le test de stationnarité de « Dickey-Fuller » afin de confirmer ou infirmer l'hypothèse nulle qui se base sur la non-stationnarité des accruals normaux pendant la période d'estimation.

Les résultats obtenus à partir du logiciel EViews9 sont comme suit :

Tableau 3 : Test de stationnarité : test de Dickey-Fuller

Null Hypothesis: AT has a unit root Exogenous: Constant, Linear Trend		
Lag Length: 0 (Automatic - based on AIC, maxlag=1)		
	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.053401	0.0538
Test critical values:		
1% level	-5.521860	
5% level	-4.107833	
10% level	-3.515047	

Source : Logiciel Eviews9

On constate que $t\text{-prob}^* > \alpha 0.05$, donc on accepte l'hypothèse nulle. Ceci implique que les accruals normaux ne sont pas fixes dans le temps.

3.2.2 Résultats de test de validation de l'hypothèse principale H0

Pour le modèle de Jones modifié (1995), La régression des accruals normaux sur les immobilisations corporelles brutes et sur la différence de la variation du chiffre d'affaires et la variation des créances clients, nous a permis d'estimer les coefficients comme suit :

Tableau 4 : Paramètres estimés de la régression fondée sur le modèle de Jones modifié (1995)

Dependent Variable: Y				
Method: Least Squares				
Included observations: 30				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Constante	0.021333	0.049273	0.432956	0.6685
(Var CA-Var Créances)/Actif T à t-1	-0.136230	0.016535	-8.513853	0.0072
Immo Corp Brutes/Actif T à t-1	-0.072238	0.009229	-7.777163	0.0019
R-squared	0.122874	Mean dependent var		-0.061872
Adjusted R-squared	0.057902	S.D. dependent var		0.090058
S.E. of regression	0.087412	Akaike info criterion		-1.941723
Sum squared resid	0.206304	Schwarz criterion		-1.801603
Log likelihood	32.12584	Hannan-Quinn criter.		-1.896897
F-statistic	8.891176	Durbin-Watson stat		2.593267
Prob(F-statistic)	0.010348			

Source : Logiciel Eviews9

L'équation de ce modèle est donc :

$$\frac{AN_{it}}{A_{it-1}} = \frac{0,021333}{A_{it-1}} + (-0,136230) \times \frac{(\Delta CA - \Delta CR)_{it}}{A_{it-1}} + (-0,072238) \times \frac{IMMOCORP_{it}}{A_{it-1}}$$

Nous notons que le coefficient de détermination R² dans ce modèle est de 5.79%, donc la variation des immobilisations corporelles et la variation du chiffre d'affaires neutralisé de la variation des créances s'expliquent à la hauteur de 5.79% de la variation des accruals normaux. Dans ce qui suit, nous avons la Probabilité de F-statistique inférieure au taux de risque de 5% donc la régression est significative dans le modèle dans son ensemble. En outre, les variables endogènes (immobilisations brutes corporelles et variation de chiffres d'affaires moins la variation des créances) contribuent à l'explication des accruals normaux.

Pour évaluer le contenu informationnel des accruals discrétionnaires, nous avons :

Tableau 5 : «Accruals» discrétionnaires avec le modèle de Jones modifié (1995)

Modèle	N	$\frac{AT_{it}}{A_{it-1}}$	$\frac{AN_{it}}{A_{it-1}}$	$\frac{AD_{it}}{A_{it-1}}$	% $\frac{AD_{it}}{A_{it-1}}$
Jones modifié 1995	30	- 0.12733819931	- 0.05795527752	- 0.06938292178	-7%

Source : réalisée par nos soins

Ces résultats montrent que la moyenne des «Accruals» discrétionnaires des entreprises en Boycott en année 2018 représente -7% du total actif de la période antérieure pour le modèle de Jones modifié (1995). Ils signalent d'une gestion du résultat à la baisse très importante pour notre échantillon total d'étude. Ainsi, ces résultats montrent la présence d'une gestion du résultat par les entreprises en crise de Boycott vers le bas.

De même, les résultats obtenus en utilisant le modèle de DeAngelo (1986), montrent que la moyenne des «Accruals» discrétionnaires des entreprises en Boycott en année 2018 représente -1.15 du total actif de la période antérieure pour le modèle DeAngelo (1986). Ils dénotent d'une gestion du résultat à la baisse très importante pour notre échantillon total d'étude.

Tableau 6 : «Accruals» discrétionnaires pour l'échantillon total avec le modèle de DeAngelo (1986)

Modèle	N	AT	AN	AD
DeAngelo 1986	30	-0.127338199	1.027249885	-1.154588084

Source : réalisée par nos soins

3.2.3 Discussion

Plusieurs études se sont focalisées sur l'impact de la crise sur la gestion de résultats comptables. Chia et al. (2007), Kim et Yi (2006), Andrei et Bernard (2013) ont montré que les dirigeants des entreprises en crise gèrent leurs résultats en période de crise vers le bas. Persakis et latridis (2016) ont révélé que la qualité des bénéfices diminue pendant les périodes de récession, en particulier dans les pays où la protection des investisseurs est faible. Les résultats de La Porta, Lopez-de-Silanes et Shleifer (1999) observent que la propension à modifier les résultats comptables par les dirigeants peut être renforcée en période de crise, lorsque les dirigeants ont plus de mal à obtenir de bons résultats.

A contrario, d'autres études, de Defond et Jiambalvo (1994), Sweeney (1994), Dichev et Skinner (2002), Saleh et Ahmad (2005), Charitou et al (2007), Latridis et Kadorinis (2009), Ahmad Zaluki et al (2011), Neal et Zhiwei (2015), s'intéressent sur la performance de l'entreprise et la présence de clauses restrictives, notamment celle de la rémunération. Les résultats montrent que les dirigeants présentent des rapports financiers de meilleure qualité lors de la crise dans le but d'accroître la confiance des investisseurs et de réduire l'impact négatif de la récession économique. En outre, les résultats de Husserl OSSIBA (2021) ont montré que les Très Petites Entreprises en faillite effectuent une gestion de résultats vers le haut en utilisant les comptes de régularisations que les TPE non-faillite. L'ampleur de cette gestion varie en fonctions des profils de ces entreprises.

Les signes des coefficients de toutes les variables de notre modèle de régression sont conformes à ceux anticipés selon la théorie et significatifs, les immobilisations corporelles et la variation du chiffre d'affaires neutralisé de la variation des créances ont un signe négatif, tout en notant que les dotations des amortissements réduisent les accruals totaux. De même pour les signes négatifs des accruals discrétionnaires, dans les deux modèles, confirment la présence d'une gestion de résultats comptables vers le bas. Ces résultats soutiennent donc l'hypothèse principale H0 qui suppose l'existence de la gestion de résultat comptable lors de la première année de crise.

4. Conclusion

L'objet de notre étude est de détecter l'existence de la gestion de résultats comptables dans un contexte particulier qu'est le boycott qu'a connu le Maroc en avril 2018. Nous avons utilisé, dans l'étude empirique, un modèle stationnaire de DeAngelo (1986) et un modèle économique de Jones modifié par Dechow, Sloan et Sweeney (1995) basé sur la méthode des moindres carrés ordinaire, tout en notant que l'étude a été faite avec le logiciel EVIEWS9.

Les comptes d'accruals sont calculés pour chacune des trois entreprises objet de la campagne de boycott et pour chaque année t au cours d'une période de 10 ans (période d'estimation). Les résultats de cette étude dénotent d'une gestion du résultat à la baisse très importante pour notre échantillon total d'étude et conforme à ceux anticipés selon la théorie.

Les contributions théoriques apparaissent notamment dans la théorie politico-contractuelle, la théorie de gouvernance et la théorie des seuils comptables. Les relations d'agence, les coûts politiques, les mécanismes de gouvernance et les seuils comptables ont été mobilisés pour formuler les hypothèses relatives aux composantes discrétionnaires de la gestion de résultats lors de crise de Boycott.

Néanmoins, la recherche comporte des limites qu'il convient de souligner en vue de mieux saisir la portée des résultats. La première concerne le choix d'un terrain de recherche particulier (Boycott) limitant le caractère généralisable des résultats obtenus. L'échantillon d'étude était composé de trois entreprises en crise de Boycott, augure d'une bonne représentativité des résultats eu égard au nombre limité des observations (30 observations firme-année). Alors, pour pouvoir prétendre à la généralisation des résultats, nous estimons que notre étude devrait être

conduite auprès d'une population plus importante. La deuxième limite concerne la difficulté de l'obtention des informations pour la validation des deux hypothèses relatives à la rémunération (H1) et au coût d'endettement (H2). Quant aux autres hypothèses relatives au coût politique (H3), mécanismes de gouvernances (H4) et Seuils comptables (H5) nous proposons, en perspective, que d'autres recherches s'intéressent à cette problématique de la gestion du résultat comptable dans le contexte de crise qui, à notre connaissance, n'a pas été traitée auparavant au Maroc, afin de comprendre et éventuellement de prédire l'influence de certains facteurs sur l'amplitude des accruals discrétionnaires.

Références

- (1). Andrei Filip et Bernard Raffournier (2014), « Financial crisis and earnings management: The European Evidence », *The International Journal Of Accounting* 49, pages 455-478.
- (2). Bernard Colasse (2010), Cinq questions à propos de la recherche comptable francophone.
- (3). Bernard Colasse (2011), « La comptabilité : un savoir d'action en quête de théories », *Education et Formation*, pages 73 à 89.
- (4). Catherine GRIMA (2017), Impacts des normes IFRS sur la manipulation comptable des sociétés françaises cotées, Ecole doctorale ABBE GREGOIRE, 203 pages.
- (5). DeAngelo et Al (1994), « Accounting choice in troubled companies », *Journal of Accounting and Economics*, pages 113-143.
- (6). Fatma Zehri (2008), « Qualité d'audit externe et gestion des résultats comptables: Cas de la Tunisie, La comptabilité », le Contrôle et l'Audit Entre Changement et Stabilité, France.
- (7). Flore Trautmann (2004), « POURQUOI BOYCOTTER ? Logique collective et expressions individuelles : analyse de systèmes de représentations à partir du cas Danone », *Le Mouvement Social*, pages 39 à 55.
- (8). Hamadi Matoussi, Ben Hamadi Samia, Oussama Baklouti Mohamed (2011), « Désagrégation des accruals discrétionnaires et pertinence du bénéfice comptable », *Comptabilité, Contrôle, Audit et Institution(s)*.
- (9). Hervé Stolowy (1993), « La créativité en comptabilité », *Semaine Juridique (J.C.P.)*, Ed. E., *Droit Comptable*, numéro 224.
- (10). Hervé Stolowy (2003), « La gestion des données comptables : une revue de la littérature », *Comptabilité - Contrôle - Audit*, Tome 9, p. 125-151.
- (11). Husserl OSSIBA (2021), gestion stratégique des résultats comptables, faillite, et gouvernance d'entreprise : trois contributions à partir du contexte français, université de Lille, Laboratoire LUMEN, 341pages.
- (12). Issam EL MAGUIRI (2016), La gestion du résultat comptable dans les opérations de fusions-absorptions au Maroc, Groupe institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises, 443 pages.
- (13). Jean-François Casta (2009), « Théorie positive de la comptabilité », coordonné par B. Colasse. *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris, p. 1393-1402
- (14). Jeanjean Thomas (1999, « Théorie positive de la comptabilité : une revue des critiques », *Cahier de Recherche du CEREQ*, n° 99-12, Université de ParisDauphine.
- (15). Jeanjean Thomas (2001), « Contribution à l'analyse de la gestion du résultat des sociétés cotées », "22ème congrès de l'AFC, France ".

- (16). Jeanjean Thomas (2002), « La gestion du résultat : mesure et démesure, in "Technologie et management de l'information : enjeux et impacts dans la comptabilité », le Contrôle et l'Audit, France".
- (17). Jennifer BOUTANT (2008), Politique comptable des dirigeants et détermination de la parité d'échange dans les fusions-absorptions françaises : le cas des sociétés absorbantes, Université Toulouse I Sciences Sociales Sciences de Gestion, 366 pages.
- (18). Julien-Ronald Noa Essomba (2011), « La diversité des courants de recherche en comptabilité : décryptage du discours prononcé en 2005 par le professeur Richard Matessich ».
- (19). KARIMA HAOUDI (2017), « gestion des résultats : normes IFRS vs normes locales : cas des entreprises cotées à la bourse de valeur de Casablanca », Revue Marocaine de Recherche en Management et Marketing, N°17, pages 288-309.
- (20). Mehrdad Ghanbari et Al (2016), « PAT (Positive Accounting Theory) and Natural Science », International Research Journal of Applied and Basic Sciences, pages 177-182.
- (21). Nadia Sbei (2005), « Analyse du rôle prédictif des accruals discrétionnaires: effet des normes comptables utilisées », Comptabilité et Connaissances France.
- (22). Ramzi Benkraiem (2006), « Performance sectorielle relative et gestion du résultat comptable », 27ème congrès de l'AFC, pages 10-12.
- (23). Réal Labelle et Marc Thibault (1998), « Gestion du bénéfice à la suite d'une crise environnementale un test de l'hypothèse des coûts politiques », Comptabilité - Contrôle – Audit, pages 69 à 81.
- (24). Rémi Janin, Charles Piot (2008), « L'influence des auditeurs externes et des comités d'audit sur le contenu informatif des manipulations comptables », La Revue des Sciences de Gestion, pages 23 à 33.
- (25). Sarra Elleuch Hamza, Kamel Touhami (2006), « Le rôle des accruals discrétionnaires dans la valorisation boursière des sociétés tunisiennes », Comptabilité, Contrôle, Audit ET Institution(S).
- (26). Sonia Capelli, Legrand Pascal, William Sabadie (2011), « Communication de crise: Le cas d'un appel au boycott », XXVIIème congrès international de l'AFM, pages 1-23.
- (27). Sylvie Chalayer (1995), « Le lissage des résultats. Éléments explicatifs avancés dans la littérature », Comptabilité - Contrôle – Audit, pages 89 à 104.
- (28). Thomas D. Fieldsa, Thomas Z. Lysb, Linda Vincentb (2000), « Empirical research on accounting choice », Journal of Accounting and Economics, pages 255-307.
- (29). Tianran CHEN (2011), « Analysis on accrual-based models in detecting earnings management», Lingnan Journal of Banking, Finance and Economics, volume 2, article 5.
- (30). Toufik Saada (1995), « Les déterminants des choix comptables. Étude des pratiques françaises et comparaison franco-américaine », Comptabilité - Contrôle – Audit, pages 52 à 74.
- (31). Yann-Cédric Armel VANGAH (2018), « Les motivations des pratiques de la comptabilité d'intention en Côte d'Ivoire », Sciences Economiques et de Gestion, volume 1, numéro 2.
- (32). Yves Mard (2011), « Gestion des résultats comptables : l'influence de la politique financière, de la performance et du contrôle », Comptabilités, Economie et Société.