

Les spécificités de la gestion des résultats des entreprises tunisiennes à travers une analyse qualitative

Sarra ELLEUCH HAMZA

Résumé

L'objectif de cet article est de comprendre les raisons qui poussent les entreprises tunisiennes à gérer leurs résultats même en présence de réglementation de plus en plus stricte et d'examiner les différentes pratiques utilisées à cette fin. En suivant une démarche qualitative basée sur les entretiens et l'analyse des documents comptables, il s'est avéré que le souci le plus important pour les sociétés non cotées est la minimisation de l'impôt. Alors que les sociétés cotées gèrent leurs résultats pour éviter les pertes ou pour maintenir leurs résultats. Pour ce faire, les entreprises tunisiennes ne profitent pas uniquement de la flexibilité des règles et méthodes comptables mais recourent aussi à des transactions intragroupes et prennent des décisions opérationnelles.

Mots clés

Gestion des résultats – Démarche qualitative – Transactions intragroupes.

Abstract

The specificities of earnings management by the Tunisian companies using a qualitative analysis

The objective of this paper is to identify the reasons that motivate Tunisian firms to manage earnings and to examine the techniques used for this purpose. The methodology is based in qualitative approach using the interviews and accounting documents. The results show that the minimization of taxation is the major reason for not listed firms to use earnings management. For listed firms, the major reason is to avoid a loss or maintain the earnings. For these purposes, the firms not only profit to the flexibility to accounting policies but also they have recourse to financing and investing transactions.

Keywords

Earnings management - Qualitative approach - Financing and investing transactions

Correspondance : Sarra ELLEUCH HAMZA – ISCAE – Complexe universitaire, 2010 LA Manouba - Tunisie - e-mail : Sarra.ell@iscae.rnu.tn

1. INTRODUCTION

La gestion des résultats a été largement traitée dans la littérature comptable depuis l'étude de Healy (1985). Bien qu'il n'y ait pas une définition unique de la gestion des résultats, la définition de Schipper (1989) reste la plus connue. Ce dernier la définit comme « une intervention délibérée dans le processus de présentation de l'information financière dans le but de s'approprier des gains personnels ». La marge de manœuvre dont dispose les dirigeants dans l'élaboration de leurs comptes pour répondre, *a priori*, à l'objectif de sincérité, de régularité et de l'image fidèle des comptes, peut être utilisée comme un moyen d'abuser les lecteurs des états financiers. La nécessité d'une intervention subjective et le recours à des jugements dans l'élaboration des comptes et la structuration des transactions donnent la possibilité aux dirigeants de manipuler le résultat en vue de le ramener à un niveau requis qui répond à un objectif précis.

Plusieurs recherches ont essayé de mesurer l'ampleur de la gestion des résultats lors de la réalisation de certains événements telles que les introductions en Bourse, les augmentations de capital etc. Pour ce faire, les auteurs ont généralement suivi une démarche quantitative en adoptant les modèles classiques d'estimation des accruals. Ces modèles ont été construits en tenant compte des motivations et des techniques comptables et économiques spécifiques à certains pays. Ainsi, Ben Othman et Zeghal (2006) affirment que les entreprises françaises gèrent leurs résultats pour minimiser les coûts politico contractuels alors que les entreprises canadiennes manipulent leurs résultats sous la pression du marché financier.

En Tunisie, en particulier, les chercheurs ont réalisé des études pour identifier la gestion des résultats en adoptant les modèles validés dans les contextes américain, britannique, français etc. mais sans tester leur pertinence à bien identifier ce phénomène en Tunisie. En effet, le tissu économique tunisien est caractérisé par des petites et moyennes entreprises souvent familiales ou travaillant en collaboration étroite avec les entreprises européennes. Seule une quarantaine d'entreprises sont cotées sur la Bourse des valeurs mobilières de Tunis. Ces caractéristiques peuvent pousser les dirigeants à gérer les résultats pour atteindre des objectifs différents de ceux évoqués dans les contextes européen et américain. De plus, le système comptable tunisien a ses propres spécificités qui peuvent modeler les techniques de gestion des résultats.

Par ailleurs, les différentes réglementations, qui ont suivi les scandales financiers nationaux après l'année 2000 et portant sur la responsabilisation des commissaires aux comptes, ont poussé ces derniers à certifier sous réserves et même à refuser la certification. Alors que nous n'avons pas remarqué cette tendance auparavant.

Ce qui nous mène à se demander sur la possibilité de gérer les résultats en présence de commissaires aux comptes de plus en plus vigilants et attentifs. Et si la gestion des résultats existe, est-il possible de la détecter en utilisant les modèles validés dans d'autres contextes, faut-il les ajuster ou construire d'autres modèles ? Pour répondre à ces questions, il est judicieux de comprendre comment gèrent les entreprises tunisiennes leurs résultats et pour quelle fin ?

L'objectif de cette étude est donc de comprendre les raisons qui poussent les entreprises tunisiennes à gérer leurs résultats et d'examiner les différentes pratiques utilisées à cette fin, ce qui nous permettra de conclure quant à l'efficacité des modèles antérieurs.

Pour ce faire, nous adopterons une démarche qualitative permettant d'explorer ce champ de recherche. Etant donné que les raisons qui poussent les entreprises à gérer leurs résultats pour atteindre cet objectif peuvent différer d'un contexte à un autre, l'adoption d'une approche qualitative nous paraît judicieuse. Cette analyse nous permettra de découvrir de nouveaux comportements et explications de la gestion des résultats des entreprises tunisiennes. Par ailleurs, les reproches faits à la démarche quantitative portant sur le degré de fiabilité des mesures de la gestion des résultats, motivaient certains chercheurs à suivre une démarche qualitative. A notre connaissance, trois études ont opté pour cette démarche : celle de Merchant et Kenneth (1990), celle de Lambert et Sponem (2005) et celle de Graham, Harvey et Rajgopal (2005).

Pour tenir compte des spécificités comptables tunisiennes, nous avons donc procédé à une démarche qualitative reposant sur une analyse de 39 entretiens semi directifs auprès de 3 types d'interviewés à savoir les analystes financiers, les responsables d'entreprises et les commissaires aux comptes. La confrontation de leurs déclarations constitue un premier moyen de triangulation. Le deuxième repose sur l'analyse des rapports des commissaires aux comptes et les notes accompagnant les états financiers des entreprises tunisiennes faisant appel public à l'épargne ainsi que certains rapports communiqués par l'agence de notation tunisienne. Les résultats de l'analyse qualitative aideront à construire un modèle plus approprié pour identifier la gestion des résultats des entreprises tunisiennes.

Nous allons donc, dans une première section, définir et illustrer les motivations et les pratiques de la gestion des résultats à travers une revue des études antérieures. Dans une deuxième section, nous adopterons une démarche exploratoire basée sur une analyse qualitative pour comprendre les pratiques et les déterminants qui poussent les entreprises tunisiennes à gérer leurs résultats. La conclusion et les perspectives seront présentées dans la dernière section.

2. LA SYNTHÈSE DES PRINCIPAUX TRAVAUX PORTANT SUR LES MOTIVATIONS ET LES MOYENS DE LA GESTION DES RÉSULTATS

De multiples travaux empiriques ont cherché à détecter la gestion des résultats et d'en ressortir les motivations. Nous allons donc identifier les raisons qui poussent les entreprises à gérer leurs résultats à travers une revue de la littérature puis de présenter les moyens associés à une telle pratique.

2.1 LES MOTIVATIONS A LA GESTION DES RÉSULTATS

La revue de la littérature regroupe les motivations à la gestion des résultats comptables en deux classes : celles liées aux contraintes politico contractuelles évoquées par la théorie positive de la comptabilité et celles liées à la pression du marché financier (Watts et Zimmerman, 1990 ; Healy et Walhen, 1999).

Le premier courant a traité les motivations des dirigeants à gérer les résultats dans le but de maximiser leur bien être en s'inspirant de la théorie d'agence. Ainsi, les études ont montré que le régime de rémunération influence le niveau des résultats (Healy, 1985). Les dirigeants ne sont pas motivés uniquement par leur rémunération, mais aussi par leur réputation, notamment si celle-ci est liée au dépassement de certains seuils de publication. Éviter les pertes, les tendances baissières des résultats et l'écart entre les prévisions et les réalisations est une source qui motive les dirigeants à gérer leurs résultats (Degeorge, Patel et Zeckhauser, 1999). D'ailleurs, Defond et Park (1997) ont réussi à montrer que la sécurité de l'emploi pousse les dirigeants à lisser les résultats actuels et futurs.

De même, selon la théorie d'agence, il y a une relation contractuelle qui existe entre les dirigeants et les créanciers pouvant générer des conflits d'intérêts. Une possibilité de réduire ces conflits est d'insérer des clauses restrictives sous forme de ratios comptables pour limiter le transfert de richesse au détriment des créanciers. Les dirigeants sont incités à augmenter les résultats pour respecter ces clauses restrictives (Labelle, 1990). Ces dernières sont surtout répandues aux États-Unis ou au Canada. En France ou en Tunisie, la protection des créanciers est basée plutôt sur les garanties réelles. Ainsi, Breton et Schatt (2003) signalent que pour bénéficier d'un financement bancaire à un coût réduit, les dirigeants peuvent maquiller les données comptables. Toutefois, peu d'études empiriques ont validé cette hypothèse.

A côté de la théorie d'agence, la théorie économique du processus politique suggère que les procédures comptables sont le résultat de pressions politiques de la part de différents groupes concernés par les rapports annuels de l'entreprise. Ainsi, l'accroissement des résultats suscite

l'intérêt de l'Etat et des syndicats qui cherchent à augmenter leurs parts imputables sous forme d'impôts et de salaires. La validation empirique se limitait initialement au contexte anglo-saxon dans le sens où quelques études ont essayé de mettre en évidence la gestion des résultats par les entreprises américaines suite à la diminution du taux d'imposition. Les dirigeants essaient de reporter dans le temps leurs résultats pour bénéficier du taux réduit de l'impôt (Boynton, Dobbins et Plesko, 1992 ; Guenther, 1996). Les chercheurs ont ensuite étudié ce phénomène dans le contexte européen en vérifiant l'hypothèse de manipulation pour des raisons fiscales. En analysant 8 pays européens, Coppensa et Peek (2005) ont pu conclure que les entreprises privées opérant dans les pays où le système fiscal influence considérablement la comptabilité n'essayent pas d'éviter les pertes contrairement aux entreprises opérant dans les autres pays.

Le deuxième courant traite les pressions exercées sur les dirigeants pour atteindre les attentes du marché financier en profitant de l'asymétrie d'information entre les dirigeants et les actionnaires. Les dirigeants sont devenus plus sensibles à l'évaluation du marché financier et à la fluctuation des cours. Ils sont incités à publier des résultats attrayants et susceptibles d'influencer le cours à la hausse. Nous citons, dans ce cadre, les études effectuées lors de la réalisation de certains événements : les introductions en Bourse (Teoh, Welch et Wong, 1998 ; Roosenboom et al, 2003), les augmentations de capital (McLaughlin, Safieddine et Vasudevan, 1996 ; Loughran et Ritter, 1997 ; Denis et Sarin, 2001) ou lors des prises de contrôle (Easterwood, 1998 ; Erickson et Wang, 1999 ; Guan et al., 2004 ; Missonier-Piera et Ben-Amar, 2007). Leurs résultats obtenus sont divergents dans le sens où certains ont montré que les entreprises gèrent anormalement leurs résultats avant la réalisation de l'événement alors que d'autres ne sont pas en mesure d'affirmer cette conclusion.

L'approche adoptée par les auteurs pour identifier l'impact de ces événements sur la gestion des résultats était basée généralement sur une démarche quantitative. Toutefois, la pertinence des modèles utilisés a été mise en cause du fait des limites méthodologiques identifiées et qui remettaient en cause la capacité des chercheurs à mesurer de manière fiable le phénomène observé (McNichols, 2003 ; Durtschi et Easton, 2005).

Les chercheurs ont commencé à adopter une autre approche basée sur une démarche qualitative pour identifier les motivations et les techniques de gestion des résultats. Ces motivations ne sont pas nécessairement les mêmes que celles précédemment testées par les études quantitatives. Ainsi, en s'adressant à des contrôleurs de gestion, Lambert et Sponem (2005) trouvent que les entreprises françaises manipulent leurs résultats lors du changement de la gouvernance des entreprises ou lors de l'augmentation de la pression des actionnaires. En

absence du rôle financier, les contrôleurs profitent du changement des règles pour manipuler les résultats et renforcer leurs positions. En présence de la pression du marché financier, le rôle du contrôleur dans la gestion des résultats change dans le sens où il joue un rôle arbitral entre les attentes du marché et la pression des actionnaires. Contrairement aux études académiques, ces auteurs soulignent l'interaction qui existe entre les motivations politico-contractuelles et les motivations liées au marché financier à gérer les résultats.

Par contre, dans le contexte anglo-saxon et en menant une étude qualitative, Graham, Harvey et Rajgopal (2005) mettent en évidence les motivations liées à la pression du marché financier pour manipuler les résultats. Les motivations liées à la théorie politico-contractuelle n'ont pas un effet significatif sur le comportement des dirigeants.

2.2 LES INSTRUMENTS DE LA GESTION DES RESULTATS

Les premières études qui se sont intéressées à la gestion des résultats ont essayé de mettre en exergue l'association entre les choix ou les changements de méthodes comptables et la volonté des dirigeants d'agir sur le niveau du résultat publié (Holthausen, 1981 ; Cheng et Coulombe, 1993). Cette approche a été toutefois abandonnée du fait que les changements comptables sont visibles et que le coût de cette visibilité excède les avantages procurés. De plus, elle suppose que la discrétion des dirigeants s'exerce essentiellement sur ce point alors que réellement, les dirigeants peuvent intervenir sur plusieurs postes entraînant des compensations ou au contraire des cumuls.

En réponse à ces limites, une deuxième approche a été adoptée par les chercheurs, celle reposant sur l'estimation des accruals. Le terme 'accruals' désigne l'ensemble des ajustements qui permettent de passer d'une comptabilité de recettes à une comptabilité d'engagement et est, généralement, calculé par l'écart entre le bénéfice net et le flux de trésorerie. C'est un indicateur synthétique qui agrège l'ensemble des variables sur lesquelles les dirigeants peuvent intervenir pour modifier les résultats. La revue de la littérature offre une panoplie de modèles qui essaie de déterminer la composante manipulable de ces accruals (accruals discrétionnaires). Nous pouvons citer les modèles naïfs (Healy, 1985 ; De Angelo, 1986 ; Friedlan, 1994), les modèles plus sophistiqués initialement appliqués dans le contexte anglo-saxon (Jones, 1991 ; Dechow, 1994 ; Dechow, Sloan et Sweeny, 1995) et les modèles défalqués appliqués dans le contexte français (Chalayer et Dumontier, 1996 ; Perrier, 1998 ; Janin, 2000). Les modèles défalqués tiennent compte du fait que les postes comptables ne sont pas manipulables de la même manière en isolant la composante discrétionnaire propre à chaque poste comptable. Il faut noter qu'avant l'adoption des normes de l'IFRS, les notes annexes aux états financiers

présentées selon les règles françaises étaient suffisamment riches pour permettre l'utilisation des modèles défalqués. Alors que les notes selon les règles anglo-saxonnes étaient plus succinctes et ne pouvaient pas aider à l'adoption de ces modèles.

La mesure de la gestion des résultats par le recours à l'estimation des accruals discrétionnaires, qui est une forme de manipulation comptable, est devenue traditionnelle selon certains chercheurs (Dharan, 2002) qui soulignent l'importance des montages et ingénieries financières dans la gestion des résultats. En effet, ils précisent que l'effet de la gestion par les accruals est réversible à court terme et peut être, de ce fait, visible alors qu'il n'y a pas suffisamment d'outils pour identifier l'impact des montages financiers sur la gestion des résultats. La création d'entreprise au sein d'un même groupe avec laquelle, le groupe effectue certaines transactions ou conventions (ventes d'actif, de transfert de marge etc.) permet de gérer les résultats sans avoir de répercussions à court terme.

Par ailleurs, d'autres auteurs soulignent que l'effet des manipulations réelles sur la gestion des résultats est plus important que celui des manipulations comptables (Graham, Harvey et Rajgopal, 2005). Au lieu de toucher aux accruals, les dirigeants manipulent la deuxième composante du résultat qui est le cash flow. Ainsi, en vue d'augmenter les résultats, les dirigeants peuvent accélérer les ventes d'immobilisations pour réaliser des plus values, diminuer ou même suspendre les dépenses de recherches & développement ou accélérer momentanément leurs ventes de produits finis moyennant des taux d'escompte plus attractifs et des conditions de paiement plus souples (Cohen et Zarowin, 2008 ; Gunny 2005 ; Roychowdhury, 2006 ; Zang, 2007).

3. LES MOTIVATIONS ET MOYENS UTILISES PAR LES ENTREPRISES TUNISIENNES POUR GERER LES RESULTATS : VALIDATION EMPIRIQUE

Pour comprendre les spécificités de la gestion des résultats des entreprises tunisiennes, nous avons jugé qu'il est plus pertinent de mener une étude qualitative à base d'entretiens et de documents comptables. Les études antérieures réalisées dans le contexte tunisien se focalisaient sur la mesure des accruals discrétionnaires lors de la réalisation de certains événements telle que l'introduction en Bourse (Chabchoub et Mrabet, 2007) ou à quelques techniques de comptabilité créative (Taktak, 2002).

Adopter une démarche qualitative permettra de cerner l'ensemble des motivations qui poussent les dirigeants tunisiens à gérer leurs résultats en ne se limitant pas à l'étude d'un seul facteur ou d'un nombre limité d'entreprises. Par ailleurs, explorer les différentes techniques utilisées à

cette fin pourra porter un jugement quant à la pertinence des modèles basés sur les accruals discrétionnaires.

A l'instar de plusieurs pays, la Tunisie a institué tout un dispositif réglementaire pour améliorer la transparence en matière de communication financière et réagir aux scandales financiers qui ont marqué ces dernières années. Ce dispositif vient renforcer le rôle du commissaire aux comptes en faveur d'une plus grande transparence. Les dispositions réglementaires se rapportent à l'extension du domaine d'intervention du commissaire et au renforcement de son indépendance en instituant la rotation des commissaires aux comptes et le co-commissariat. Ces dispositions ont apporté de nouvelles traditions au paysage financier tunisien puisque les rapports des co-commissaires aux comptes présentent désormais des conclusions différentes et annoncent parfois des refus de certification. Les insuffisances de provisions, de plus en plus émises par les auditeurs, peuvent limiter la marge de manœuvre des dirigeants. Une *première proposition* que nous pouvons avancer est de penser que les pratiques de gestion des résultats pourraient être atténuées. Mais nous pouvons aussi penser, qu'au contraire, ces pratiques persisteraient vu que les auditeurs opèrent dans un environnement hostile à la transparence caractérisé par une attitude favorable à la discrétion de certains dirigeants tunisiens. Une *deuxième proposition* à avancer est que ces dirigeants pourraient recourir non pas à la flexibilité des provisions mais plutôt à d'autres montages financiers pour gérer les résultats. L'adoption d'une analyse qualitative constitue une bonne démarche pour nous orienter à mieux choisir ou à construire un modèle quantitatif plus approprié au contexte tunisien. Pour cela, nous allons décrire la méthodologie adoptée dans un premier paragraphe puis présenter les résultats dégagés dans un deuxième paragraphe.

3.1 LA DEMARCHE QUALITATIVE

La méthodologie adoptée se base sur une étude qualitative reposant sur un ensemble d'entretiens semi directifs vu qu'en sciences de gestion, c'est le moyen le plus utilisé pour comprendre les pratiques organisationnelles (Wacheux, 1996) en donnant à l'interviewé la liberté pour s'exprimer en profondeur tout en étant cadré par l'intervieweur. Le guide d'entretien est réparti en trois thèmes. Le premier est introductif et traite les choix et les méthodes comptables du système comptable tunisien. Le deuxième explore les techniques utilisées pour gérer les résultats. Le dernier thème identifie les raisons de la gestion des résultats¹.

¹ Le guide d'entretien est présenté en annexe.

Notre étude s'appuie sur 39 entretiens réalisés auprès de trois types d'interviewés. Nous avons jugé que la meilleure personne qui peut nous renseigner sur les motivations et les techniques de gestion des résultats est le responsable de la société puisque la gestion des données comptables est une activité qu'il lui est réservé (Stolowy et Breton, 2003). Nous avons, toutefois, envisagé une éventuelle réticence des dirigeants à révéler des informations sur ce sujet. C'est pour cette raison que nous avons opté pour l'intervention d'autres types d'interviewés telles que les personnes opérant en tant que contrôleur de l'information comptable. Ainsi, les commissaires aux comptes peuvent, durant le processus de vérification des comptes, détecter certaines manipulations faites par les dirigeants. D'ailleurs, la démarche d'audit reposant sur l'identification des risques requiert de l'auditeur une connaissance des éventuelles motivations qui poussent les dirigeants à manipuler afin de cerner les zones de risque. Les analystes financiers peuvent aussi nous informer puisqu'ils sont supposés être spécialistes dans la collecte et l'analyse des données financières. Leurs contacts avec les différents responsables des entreprises ainsi que l'accès aux informations privées leur permettent d'avoir une idée sur la qualité de l'information publiée.

En définitive, nous avons conduit 10 entretiens auprès des responsables de sociétés, 19 entretiens auprès des commissaires aux comptes et 10 entretiens auprès des analystes financiers. Ces entretiens ont été réalisés sur les lieux de leur travail. La durée de l'entretien est, en moyenne, d'une heure et varie entre 10 minutes et 2 heures. La période de réalisation des entretiens s'étale sur 10 mois du 04/12/2006 au 04/09/2007.

Vingt quatre entretiens ont été enregistrés puis retranscrits alors que treize autres interviewés ont refusé l'enregistrement (5 dirigeants, 7 commissaires aux comptes et 1 analyste). Pour les deux autres entretiens, il était impossible d'enregistrer pour des problèmes techniques. Des prises de notes ont accompagné ces entretiens à la lumière desquelles des retranscriptions ont été réalisées de la manière la plus complète que possible dans les 24 heures qui suivent l'entretien. Le refus d'enregistrement est un signe d'une culture du secret développé par les responsables tunisiens. Nous avons jugé plus utile de retenir ces entretiens non enregistrés pour ne pas renoncer à des informations assez riches. Un récapitulatif des entretiens est présenté dans le tableau 1.

Tableau 1 : Caractéristiques des interviewés

A- La répartition des interviewés par fonction

Responsables et Dirigeants des entreprises (10 responsables)	NOMBRE
- Directeur adjoint	1
- Directeur financier	2
- Directeur comptable	3
- Auditeur interne	2
- Contrôleur financier	1
- Contrôleur de Gestion	1
Analystes financiers (10 analystes)	Nombre
- Agent de notation	3
- Banquier	3
- Intermédiaire en Bourse	2
- Consultant	1
- Régulateur (CMF)	1
Commissaires aux comptes (19 commissaires)	Nombre
- Spécialistes dans l'audit des sociétés cotées et des filiales de multinationales	10
- Spécialistes dans l'audit des PME	12
- Spécialistes dans l'audit des banques	4

B- La formation des personnes interviewées

Responsables et Dirigeants des entreprises (10 responsables)	NOMBRE
- Expertise Comptable	4
- Master en Comptabilité	2
- Master en Finance	1
- Maîtrise en Comptabilité	3
Analystes financiers (10 analystes)	Nombre
- Master en en Finance	6
- Master en Comptabilité	2
- Maîtrise en Commerce	1
- Maîtrise en HEC	1
Commissaires aux comptes (19 commissaires)	Nombre
- Expertise Comptable	19

C- Ancienneté des personnes interviewées

Responsables et Dirigeants des entreprises (10 responsables)	NOMBRE
- Entre 0 et 4 ans	4
- Entre 5 et 9 ans	3
- Entre 10 et 14	2
- Supérieure à 14 ans	1
Analystes financiers (10 analystes)	Nombre
- Entre 0 et 4 ans	3
- Entre 5 et 9 ans	5
- Entre 10 et 14 ans	1
- Supérieure à 14 ans	1
Commissaires aux comptes (19 commissaires)	Nombre
- Entre 5 et 9 ans	4
- Entre 10 et 14 ans	8
- Entre 15 et 19 ans	2
- Supérieure à 20 ans	5

Une fiche de synthèse a été établie pour chaque entretien pour résumer les informations essentielles. Toutes les informations collectées ont été codifiées en suivant la démarche de Miles et Huberman (2003) dans le sens où nous avons établi une liste de départ de codes qui a été révisée, par la suite. Une fois ces informations codées, une deuxième codification est réalisée en rassemblant ces informations et ces codes suivant une analyse thématique. Ce travail est réalisé tout juste après la transcription de chaque entretien. Pour contrôler la fiabilité du codage, nous avons adopté un codage multiple en effectuant un second codage de chaque entretien à la fin de la période d'étude réalisé par la même personne. Le degré de fiabilité a dépassé les 90%.

Degré de fiabilité= Nombre d'accords/ Nombre total d'accords et désaccords

Les dirigeants interviewés gèrent des filiales de sociétés étrangères ou de groupes de sociétés familiales. Le tableau 2 présente les caractéristiques de ces entreprises.

Tableau 2 : Caractéristiques des entreprises

Nature des entreprises	NOMBRE
- Filiales de sociétés étrangères	4
- Groupes de sociétés industrielles et commerciales	4
- Entreprise familiale	1
- Banque	1

Plusieurs types de triangulation ont été réalisés. Tout d'abord, le guide a été adressé à 3 types d'interviewés et non pas un seul. En effet, vu la subtilité du thème, il y a un risque que les dirigeants ne révèlent pas les vraies pratiques réellement utilisées. Il est donc plus judicieux de faire des recoupements en interrogeant d'autres intervenants tels que les commissaires aux comptes ou les analystes financiers.

Ensuite, nous avons essayé de vérifier la véracité des propos des interviewés surtout pour ceux qui ont nié cette pratique. Dans ce cadre, nous avons eu la possibilité de reprendre un entretien auprès de la même personne mais dans des conditions différentes. En effet, nous avons eu l'occasion d'entretenir un interviewé sur les lieux de son travail en l'enregistrant puis de refaire l'entretien loin du lieu du travail et sans dictaphone. Nous avons pu aussi faire des recoupements avec des personnes différentes concernant la même entreprise (2 cas). Le premier cas porte sur le recoupement des révélations faites par 2 dirigeants de 2 entreprises différentes mais faisant parti du même groupe de sociétés. Le deuxième cas compare les affirmations d'un dirigeant de société avec celles du commissaire aux comptes d'une filiale de cette société. Toutes les autres sociétés analysées ne sont pas reliées entre-elles.

Enfin, nous avons préféré recourir à une analyse des états financiers pour vérifier si les pratiques évoquées par les interviewés existaient réellement. Il s'agit particulièrement de comparer les révélations évoquées par les commissaires aux comptes auditant les sociétés cotées avec les informations fournies par les états financiers accompagnés des notes annexes et des rapports des commissaires aux comptes.

Ces états sont disponibles sur le site du conseil du marché financier tunisien www.cmf.org.tn. Pour analyser l'évolution des résultats, nous avons essayé d'élargir la période de l'étude le plus possible. Les sociétés tunisiennes n'ont commencé à publier des états financiers complets qu'en 2002. Notre période d'étude s'étale donc sur 5 ans de 2002 à 2006. Les sociétés appartiennent aux secteurs d'industrie et de services. Les institutions et les établissements financiers ont été écartés en raison de leurs spécificités comptables. En définitive, les documents analysés portent sur 122 états financiers de 33 sociétés faisant appel public à l'épargne dont 90 états de 23 sociétés cotées.

3.2 LES RESULTATS DE L'ETUDE QUALITATIVE

Les interviewés qui ont accepté d'en parler nous ont révélé des informations riches sur les motivations et les techniques de gestion des résultats pratiquées par les entreprises tunisiennes. Nous analyserons, tout d'abord, l'existence de ce phénomène et le degré d'utilisation de ces pratiques. Puis, nous évoquerons les raisons qui poussent les entreprises tunisiennes à agir sur leurs résultats. Enfin, nous présenterons les techniques utilisées à cette fin.

3.2.1 La perception de la gestion des résultats :

La perception de la gestion des résultats diffère selon le type d'interviewés dans le sens où les analystes financiers ne remarquent pas, par exemple, le phénomène de gestion des résultats de la même manière que les commissaires aux comptes.

En effet, la plupart des analystes financiers n'ont pas remarqué que la gestion des résultats soit flagrante pour les grandes entreprises (70% des analystes). Du fait de leur visibilité politique, ces entreprises sont plus suivies par les différents intervenants (Conseil du marché financier, agence de notation, banques, commissaires aux comptes etc. ...) et ont donc peur des scandales financiers (2 analystes). Elles sont généralement plus structurées et désirent être transparentes pour le besoin de financement (3 analystes). Il n'a pas d'intérêt à gérer les résultats du fait de la réversibilité de leurs effets (2 analystes).

Par contre, les petites entreprises ont une marge de manœuvre plus importante puisqu'elles sont moins visibles et n'ont pas toutes, l'obligation de présenter des états financiers complets et

certifiés (3 analystes).

Il faut toutefois prendre leurs affirmations avec précaution puisqu'ils avouent que les moyens mis à leur disposition ainsi que le temps consacré à l'analyse des dossiers ne leur permettent pas d'examiner en profondeur ces pratiques (4 analystes).

- *Analyste n°6* : « Il n'y a pas une pression exercée par les actionnaires minoritaires pour demander l'information vu que le flottant des sociétés n'est pas important (ouverture de 30% du capital au public). C'est pour cela qu'il n'y a pas suffisamment de détail dans le rapport d'activité des sociétés. »

Les commissaires aux comptes perçoivent différemment le phénomène de gestion de résultat. A part deux commissaires aux comptes tous les autres affirment l'existence de ce phénomène et lient sa présence à la taille des sociétés. Ainsi, les quatorze commissaires aux comptes auditant les PME ont constaté que ces dernières recourent à certains montages pour orienter leurs résultats. Seul un commissaire a remarqué une nette amélioration de leur transparence.

La gestion des résultats des grandes sociétés ne fait pas l'unanimité de tous les commissaires aux comptes. Ainsi, les commissaires appartenant à des cabinets réputés n'ont pas observé ce phénomène du fait qu'ils n'associent leurs noms qu'avec des sociétés de bonne réputation (un commissaire aux comptes). Les deux commissaires qui ont audité des filiales de multinationales n'ont pas remarqué de telles pratiques à cause de la pression exercée par les partenaires étrangers et l'instauration d'une autre culture de transparence. Pour les autres sociétés, l'existence de la gestion de résultats ne fait pas l'unanimité de tous les commissaires. Alors que certains ont remarqué que les grandes sociétés manipulent le résultat moins que les petites entreprises et que seules les sociétés en difficulté cherchent à améliorer leurs résultats (4 commissaires), d'autres affirment le contraire (6 commissaires).

Ceux qui ont audité les sociétés cotées ont précisé que la gestion des résultats existe (8 commissaires) malgré la pression des organes de contrôle (7 commissaires). Ils affirment que le manque d'efficacité du conseil du marché (CMF) et du comité d'audit, la relation de dépendance et le manque de diligence de la part des commissaires aux comptes facilitent la gestion des résultats.

Ces difficultés augmentent d'ampleur lorsqu'il s'agit de groupe de sociétés puisque l'entente entre les fournisseurs, clients et filiales du même groupe facilite l'établissement des conventions en faveur d'une des sociétés du groupe (5 commissaires).

Toutefois, d'autres commissaires aux comptes affirment que ce phénomène est atténué ces dernières années et que les sociétés cotées tendent à être plus transparentes (4 commissaires). Ils insistent sur le fait que les commissaires sont devenus plus vigilants lors de l'audit des comptes. Il y a une prise de conscience générale de la nécessité d'être transparent suite aux

scandales nationaux et internationaux ainsi que la reformulation du référentiel international d'audit. La promulgation de nouvelles lois et règles juridiques responsabilise plus le commissaire aux comptes en le sanctionnant dans certains cas (interpellation, mise en prison...). En plus, avec la mondialisation et la recherche des partenaires étrangers, la pression exercée sur le commissaire aux comptes devient plus intense.

D'ailleurs, en analysant les états financiers des sociétés faisant appel public à l'épargne, il apparaît que sur 122 états, il y a 47 états certifiés sous réserves, ce qui présente 38,5% des cas. Ce pourcentage est ramené à 56% lorsqu'il s'agit de sociétés non cotées. Plus que la moitié des sociétés cotées ont publié, au moins, un état certifié sous réserves (13 sur 23 entreprises). Il s'agit, dans la plupart des cas, de sociétés déficitaires ou présentant une situation financière en difficulté. Pour les autres sociétés cotées, elles affichent des résultats bénéficiaires assez stables ou avec une légère augmentation. Ils sont certifiés sans réserves par les commissaires aux comptes.

En interviewant les responsables des entreprises tunisiennes, nous avons trouvé des difficultés pour réaliser les entretiens. Ceci pourrait être lié à la culture de discrétion développée chez ces responsables. Un des dirigeants interviewés a nié l'existence de ce phénomène et a préféré ne pas continuer l'entretien. Un autre a nié catégoriquement cette pratique dans son entreprise mais l'a affirmée pour les autres entreprises. Quatre autres ont refusé l'enregistrement. Un autre n'a avoué l'existence de gestion des résultats que suite à un deuxième entretien non enregistré. Sur les 10 interviewés, 6 dirigeants ont exprimé le besoin de gérer leurs résultats. En plus, les recoupements réalisés nous laissent penser que 2 parmi les 4 interviewés, qui ont nié la gestion des résultats, ne voulaient pas avouer cette pratique puisque d'autres interviewés opérant avec ces sociétés révélaient les moyens utilisés pour agir sur les résultats. En définitive, nous pouvons conclure que sur 10 sociétés, 8 pratiquaient la gestion des résultats.

Il apparaît que les sociétés de groupe gèrent leurs résultats plus que les filiales des multinationales puisque 4, parmi les 6 interviewés qui ont avoué, sont des responsables dans des sociétés de groupe.

Dirigeant n° 7 : « Rares sont les personnes qui ont une comptabilité exacte. C'est très rare, la preuve, pour moi, que tout le monde vole, disons le clairement, c'est le dépôt du bilan. La majorité dépose le bilan au mois de mars. Si j'ai une comptabilité réelle, rien n'empêche à préparer le bilan la première quinzaine du mois de janvier. »

Alors que 2 parmi les 4 interviewés, qui ont affirmé que leurs comptes sont transparents, sont des responsables de filiales de multinationales. Ils soulignent qu'il y a une forte pression de la

part des partenaires étrangers afin de justifier constamment chaque chiffre établi. Le système d'information instauré est tellement rigoureux qu'il est difficile de gérer le résultat.

3.2.2 Les raisons qui poussent les entreprises tunisiennes à gérer leurs résultats :

Les raisons évoqués par les interviewés diffèrent selon le type de sociétés. Un récapitulatif est présenté dans le tableau 3.

Tableau 3 : Les raisons de la gestion des résultats énoncées par les interviewés

	Dirigeants	Analystes	Commissaires	Total	Pourcentage
Minimiser l'impôt	5	4	12	21	53%
Obtenir des crédits bancaires	3	3	8	14	35%
Maintenir le cours boursier	1	4	9	14	35%
Intérêt personnel des dirigeants	3	0	6	9	23%
Donner une bonne image à l'environnement extérieur	1	2	6	9	23%
Atteindre les objectifs de la société multinationale	2	0	3	5	13%
Ecarter un associé non désiré	1	1	1	3	7%
S'introduire en Bourse	1	0	1	2	5%

3.2.2.1 Les raisons qui poussent les sociétés non cotées à gérer leurs résultats :

La plupart des interviewés affirment que les petites et moyennes entreprises (PME) et les grandes entreprises tendent à réduire leurs résultats pour minimiser l'impôt (19 interviewés). Cela constitue leur premier souci. Ils considèrent que l'impôt '*n'est pas équitable*' (dirigeant n°6), que '*le taux d'imposition est élevé*' (commissaire n°1) et que de toute façon, '*l'impôt est un problème culturel lié à la nature humaine*' (2 commissaires).

Ces entreprises sont généralement familiales et constituent un nombre important du tissu économique tunisien. Elles n'ont donc ni un souci de montrer une bonne performance au public ni de distribuer des dividendes importants (3 interviewés). Seules, les entreprises ayant des partenaires étrangers recourent moins à la minimisation de l'impôt.

C'est surtout lorsque les entreprises ont un souci d'obtenir un financement externe auprès des banques que l'ordre de priorité peut changer (14 interviewés). Ainsi, les entreprises déficitaires, qui n'ont pas un problème d'impôt, essaient d'arracher un crédit de la banque pour améliorer leur activité d'exploitation. Or accumuler des pertes antérieures est probablement une raison de refus du dossier de crédit, même en présence de garanties. Dans ce cas, rendre le résultat bénéficiaire pour recevoir le crédit devient leur premier souci (3 interviewés).

- Banquier n°3 : « Bien sûr, le résultat donne une idée sur la bonne santé de la société. Si la société dégage des pertes, on se pose des questions sur la rentabilité du projet. »

- *Dirigeant n°7* : « Je vous ai déjà parlé du banquier qui va vous donner des facilités de caisse etc. Vous ne pouvez pas lui donner un bilan déficitaire ou qui ne présente pas une évolution du chiffre d'affaires. »

Même les entreprises bénéficiaires, qui traitent avec les banques, ont intérêt d'augmenter le résultat pour obtenir un crédit. Toutefois, ceci s'oppose à leur désir de diminuer l'impôt. Certains affirment qu'il y a une conciliation à faire entre ces deux soucis. Les dirigeants savent comment présenter un résultat attrayant aux banquiers sans pour autant augmenter l'impôt (4 interviewés).

Commissaire aux comptes n°5 : « Pour minimiser le résultat et donc l'impôt, l'entreprise ne touche pas au chiffre d'affaires car c'est un signe de performance mais elle joue sur d'autres choses telle que la minimisation du stock. »

D'autres soulignent qu'ils n'ont pas besoin de recourir à un arbitrage et considèrent que l'entreprise n'a pas à augmenter son résultat pour obtenir un crédit et que la diminution d'impôt est le souci le plus important.

Banquier n°1 : « Au niveau des PME, les bilans qu'on reçoit en général, elles font de telle sorte qu'ils réduisent au maximum le bénéfice car leur souci primordial est de payer moins d'impôt. Les dirigeants affirment que c'est un bilan fiscal. Ils te le disent. Le chiffre d'affaires ne coïncide pas avec le mouvement. Tu le sais car c'est une affaire qui travaille 100% avec la banque. »

En fait, les banquiers donnent peu d'importance aux états financiers certifiés. Bien qu'ils soient tenus d'accepter des états audités de certaines entreprises, la pratique vécue par les commissaires aux comptes leur prouve le contraire. D'ailleurs, les banquiers se suffisent des états signés par le commissaire aux comptes sans regarder le contenu du rapport.

Banquier n°3 : « On a accordé des crédits aux PME sans demander des états financiers complets ni l'avis du commissaire aux comptes. On se fie aux garanties et au nom du client ». »

Ils analysent plutôt le degré de solvabilité et exigent les garanties réelles ainsi que la caution personnelle des dirigeants (5 interviewés). Alors que le résultat intervient peu dans le calcul des ratios nécessaire dans l'évaluation du dossier (1 banquier), ce qui rend la manipulation des résultats sans intérêt. D'ailleurs, même si les banquiers s'aperçoivent de la manipulation des comptes, ils peuvent accorder le crédit au client s'il s'avère qu'il est un bon payeur ou s'il a le soutien du groupe (2 banquiers).

Entretenir de bonnes relations avec les banques suffit, dans certains cas, pour obtenir le crédit sans passer par la gestion des résultats même si les banquiers sont devenus plus rigoureux et exigent de plus en plus les états financiers surtout après les scandales financiers et la faillite de certaines entreprises endettées (2 dirigeants).

Dirigeant n°3 : « Pour octroyer des crédits, il y a des éléments plus importants que les états financiers. Les relations sont plus importantes que l'information comptable. Ce n'est pas vrai que les banques sont

devenues plus rigoureuses dans l'octroi des crédits. Maintenant ou avant, c'est toujours la même procédure ».

3.2.2.2 Les raisons qui poussent les sociétés cotées à gérer leurs résultats

Si les PME ont tendance à diminuer leurs résultats, les sociétés cotées ont plutôt la tendance de maintenir le résultat. Seuls deux commissaires affirment que certaines entreprises cotées diminuent leurs résultats pour un souci d'impôt. En réalité, elles ne veulent pas courir le risque que leurs bénéfices par action baissent car l'investisseur aura peur de recevoir un dividende inférieur, ce qui fera baisser le cours. Pour éviter ces problèmes avec les actionnaires minoritaires, la tendance est de maintenir le résultat ou de l'augmenter légèrement par rapport à l'année précédente. Le phénomène constaté par les analystes financiers est le lissage du résultat avec une croissance logique sans subir des bonds cycliques. Cette tendance permet d'attirer les nouveaux investisseurs et préserver une bonne image de marque (57% des analystes financiers qui suivent les sociétés cotées et 45% des commissaires aux comptes). D'ailleurs, en analysant les documents comptables, nous avons remarqué que sur les 23 sociétés cotées, neuf présentent des résultats stables. Les autres sociétés présentent une légère augmentation des résultats constatée durant les trois dernières années.

Cette tendance est assurée par les dirigeants qui veulent garantir leur pérennité et éviter le risque de remplacement. En plus, la hausse des résultats aura pour conséquence d'augmenter leur prime de rémunération (6 commissaires et 3 dirigeants). Les interviewés ont remarqué que l'entrée d'un nouveau dirigeant peut l'amener à faire apparaître une situation catastrophique l'année de sa nomination révélant ainsi la mauvaise gestion du dirigeant précédent et une situation nettement améliorée l'année suivante pour montrer sa bonne performance (3 commissaires). L'analyse des documents en notre disposition nous a permis de constater cette pratique dans 5 sur les 9 cas de changements de direction. Ceci confirme les résultats de Pourciau (1993) et est cohérent avec l'hypothèse du nettoyage des comptes.

Si les entreprises ont affiché un résultat moindre, nul ou une perte, c'est qu'elles sont obligées de le faire soit parce que la situation réelle ne le permet pas soit parce qu'elles sont en train d'assainir leur situation. Celles qui diminuent leurs résultats sont des sociétés qui ont des problèmes de trésorerie et veulent donc minimiser les sorties d'argent sous forme d'impôt, de dividendes ou de primes sur salaires. Ces sociétés ont intérêt à diminuer le résultat même si le commissaire aux comptes certifie sous réserves (3 commissaires). Par ailleurs, sous l'effet du mimétisme et après les scandales financiers nationaux et internationaux, les sociétés trouvent moins de difficultés à révéler plus leur situation déficitaire. D'ailleurs, en analysant les états financiers des sociétés cotées, il apparaît que 10 sur les 23 entreprises affichent des déficits

dont 4 sociétés publient constamment une perte. L'analyse des notes et des rapports des commissaires nous a permis de déduire que ces sociétés utilisent certaines pratiques pour éviter de présenter des pertes plus importantes ou bien pour atteindre un résultat légèrement bénéficiaire.

3.2.2.3 Les raisons qui poussent les banques à gérer leurs résultats

Les dirigeants des banques font aussi gonfler les résultats pour leurs propres comptes, que ce soit une banque publique ou privée. Mais ce n'est pas seulement cette raison qui constitue un facteur déterminant. La pression exercée par les actionnaires de référence, qui sont, dans certains cas, des actionnaires étrangers, oblige les dirigeants à atteindre un certain rendement pour le besoin de distribuer des dividendes ou pour intégrer un résultat élevé dans les comptes consolidés de la société mère (2 commissaires). Cette pression est plus grande chez les banques que chez les autres sociétés tunisiennes étant donné que les banques cherchent de plus en plus le partenariat avec l'étranger.

Les banques subissent aussi la pression des autorités de régulation que ce soit la Banque Centrale de Tunisie (BCT) ou le CMF. Ces deux autorités exigent une rentabilité élevée pour donner une bonne image de l'économie du pays et poussent les banques à améliorer leur situation (8 interviewés). Toutefois, la BCT exige aussi une bonne couverture des provisions, ce qui incite les banques à adopter une attitude prudente. Le souci du régulateur n'est pas seulement d'être comparable à la concurrence internationale mais aussi d'assurer un suivi rigoureux (3 commissaires et 1 banquier). Il y a un équilibre à trouver par les banques pour atteindre ces deux objectifs. En fait, deux tendances peuvent être constatées. Les banques performantes ont intérêt à augmenter le résultat pour satisfaire les exigences des actionnaires de référence et pour être compétitif. Alors que les banques les moins performantes adoptent une attitude plus prudente en diminuant leurs résultats. D'ailleurs, même les commissaires aux comptes deviennent plus sévères dans le travail d'audit.

3.2.3 Les techniques utilisées pour gérer les résultats :

Les interviewés ont souligné que les dirigeants tunisiens préfèrent utiliser de plus en plus des ingénieries comptables, fiscales ou juridiques pour atteindre le même but en profitant de la latitude offerte par ces règles. Les moyens évoqués par les interviewés peuvent être classés en 3 types. Le premier type s'intéresse à gérer les résultats en agissant sur les traitements comptables d'évaluation et de classement. Le deuxième type s'intéresse à identifier les décisions opérationnelles entreprises par les dirigeants afin d'atteindre les résultats escomptés. Le troisième s'intéresse à gérer le résultat en adoptant certains montages juridiques. Le tableau

4 résume tous ces moyens.

Tableau 4 : Les moyens évoqués par les interviewés pour gérer les résultats

	Dirigeants	Analystes	Commissaires	Total	Pourcentage
Estimation des provisions	4	5	17	26	66%
Evaluation des stocks	4	3	12	19	48%
Capitaliser les charges	4	5	7	16	41%
Réconciliation des comptes entre les filiales	5	2	9	16	41%
Réinvestissements exonérés	2	1	10	13	33%
Non respect de la séparation des exercices : retarder ou avancer les opérations	3	1	7	11	28%
Appréciation des amortissements	3	0	7	10	25%
Leasing	0	1	3	4	10%
Rectification des erreurs antérieures	0	2	1	3	7%
Cession d'actif	0	1	2	3	7%
Changement de méthodes comptables	0	0	2	2	5%
Reporter les investissements	0	1	0	1	2,5%
Changer le périmètre de consolidation	1	0	0	1	2,5%
Couverture des provisions par des réserves	0	1	0	1	2,5%

3.2.3.1 Gestion des résultats par le recours aux méthodes d'estimation et de classement :

3.2.3.1.1 Estimation des provisions :

Le premier recours utilisé par les entreprises tunisiennes est les provisions (26 interviewés). Ces provisions touchent aussi bien la dépréciation des postes d'actif que les provisions pour certains risques. Les PME, qui ont généralement un souci d'impôt, baissent leurs résultats en augmentant plutôt les provisions (1 commissaire). Elles profitent de cette possibilité pour atteindre le plafond des provisions admis par les règles fiscales alors que les provisions devraient être normalement inférieures. Les dirigeants ne provisionnent pas pour dépréciation des titres de participation car elles ne sont pas déductibles fiscalement.

Quant aux sociétés cotées, elles provisionnent moins pour que le résultat soit élevé. Généralement, les dirigeants n'admettent pas la constitution des provisions sur titres de participation car ils veulent prouver qu'en acquérant ces titres, ils ont fait le bon choix. Ils profitent de la latitude qui existe dans l'estimation de la valeur d'usage retenue pour évaluer les provisions.

Commissaire aux comptes n°4 : « La provision pour dépréciation des titres de participation est le champ le plus propice à la créativité car déterminer la valeur d'usage est difficile à estimer contrairement à la juste valeur qui est plus facile à calculer. »

L'estimation des provisions pour dépréciation des stocks et des créances est considérée comme une zone d'ombre par 3 commissaires car cette estimation peut changer d'une année à une autre. En pratique, ces sociétés lissent leurs résultats en augmentant leurs provisions durant les années prospères et gardent ainsi leurs résultats stables. Ces provisions serviront après pour équilibrer les résultats des années de difficulté par le jeu des reprises sur provisions (3 interviewés).

A côté des provisions pour dépréciation de l'actif, il y a aussi certains risques que les dirigeants préfèrent les classer en tant que passif éventuel au lieu de passif réel. Ces risques apparaissent dans les notes aux états financiers et n'agissent pas, de ce fait, sur le résultat. Les commissaires citent surtout les risques liés aux redressements fiscal et social ou ceux liés à des litiges cachés. Les commissaires remarquent que les sociétés tunisiennes n'ont pas le réflexe de provisionner ces risques. Ce sont les commissaires aux comptes qui exigent parfois le constat de ces provisions. Dans certains cas, les dirigeants provisionnent partiellement sous le prétexte de gagner l'affaire.

En analysant les états financiers à notre disposition, il apparaît que sur les 29 réserves signalées par les commissaires aux comptes des sociétés cotées, il y a 17 réserves pour insuffisance de provisions (58,6%). Alors que ce pourcentage baisse à 27% lorsqu'il s'agit des autres entreprises faisant appel public à l'épargne. Les pratiques constatées, pour éviter la perte ou pour stabiliser le résultat, consistent dans la diminution des dotations aux provisions ou dans l'augmentation des reprises ou les deux à la fois (9 sur 23 entreprises cotées et 6 sur 10 entreprises non cotées).

Les banques, qui ont aussi le souci de maintenir le résultat, ne provisionnent pas les titres de participation même si la déduction fiscale de ces provisions est totale. Quant aux provisions sur créances, bien qu'il y ait une réglementation bancaire plus stricte², la classification de la créance peut faire l'objet d'un jugement professionnel. Ainsi, pour augmenter le résultat, les banques essaient de classer la créance dans une rubrique à faible pourcentage de provisionnement. En pratique, la plupart des banques sont sous-provisionnées. C'est d'ailleurs la conclusion publiée dans les rapports des agents de notation sur les banques tunisiennes. Elles rendent le client solvable par le rallongement de la durée de la créance, par le rééchelonnement des intérêts ou par le renouvellement du crédit afin de rembourser l'ancien (15 interviewés). Néanmoins, 2 interviewés précisent qu'il ne faut pas généraliser cette pratique et qu'il y a d'autres banques qui sont sur provisionnées en vue de lisser leurs résultats.

² La circulaire de la BCT n°91-24 oblige les banques à classer leurs créances selon des critères objectifs (le nombre de jours impayés) et subjectifs (critères liés aux indicateurs financiers). Selon la classe de la créance, la circulaire précise le pourcentage de la provision à constater.

Le jeu des classes n'est pas le seul moyen à la disposition des banques. Il y a aussi le volet des garanties (5 interviewés). Etant donné que la garantie vient en diminution de la base d'évaluation de la provision, certaines banques peuvent augmenter la garantie pour baisser la provision. Elles peuvent jouer soit sur la validité de la garantie (la nature mobilière ou foncière de la garantie) soit sur la valorisation de la garantie. Cette valorisation est faite selon le rapport d'un expert, ce qui fait l'objet d'un jugement. En plus, le marché immobilier tunisien est restreint et ne peut garantir que l'estimation est réelle.

3.2.3.1.2 Evaluation des stocks :

Le deuxième recours évoqué par les interviewés est l'évaluation des stocks de la fin de la période (19 interviewés). Cela touche aussi bien la quantité que la valeur. Onze interviewés admettent la manipulation du stock à l'inventaire physique, une manipulation qui a plutôt un caractère frauduleux. Dix interviewés signalent aussi la marge de manœuvre qui existe lors de l'évaluation des stocks. Cette dernière se manifeste plutôt dans le calcul du coût de production. Le choix de la méthode d'évaluation des sorties n'est pas un moyen de gestion des résultats très utilisé puisque seuls 4 interviewés l'ont cité. Certains éléments sont pris en compte dans le calcul des coûts de production de manière inappropriée telle que l'incorporation des charges financières et des frais administratifs³.

Les analystes financiers remarquent que les sociétés cotées gonflent les stocks pour augmenter le résultat en ne valorisant pas les rebuts ou en augmentant la valeur des encours puisqu'il est difficile pour un commissaire aux comptes de cerner le stade d'avancement de ces unités. Alors que les dirigeants des sociétés affirment qu'ils jouent surtout sur la quantité pour fixer une marge constante acceptée par l'administration fiscale.

- *Dirigeant n°6 : « Toucher le stock final d'une manière non flagrante est la meilleure manière de toucher le résultat. »*

- *Dirigeant n°7 : « Il faut que la marge brute soit bien établie. »*

Sauf que la manipulation des stocks est une solution provisoire et ne peut se faire à l'infini car l'augmentation ou la diminution continuelle des stocks va créer un écart important entre le stock réel et le stock mentionné dans les comptes. Même si la manipulation est occasionnelle à un exercice, les répercussions seront inversées l'exercice suivant (4 analystes).

3.2.3.1.3 Mauvaise classification des dépenses

Un autre moyen, jugé plus pertinent par certains interviewés, est le classement de certaines dépenses en immobilisations ou en charges selon leurs besoins et de profiter ainsi de la latitude

³ Ces éléments doivent être, en principe, exclus du coût de production selon les normes tunisiennes.

offerte par les normes tunisiennes de reporter certaines charges et de les résorber sur trois exercices⁴ (16 interviewés).

Un dirigeant affirme que son entreprise ne profite pas de l'immobilisation de certaines charges bien qu'elles vérifient toutes les conditions d'immobilisation et ceci pour ne pas augmenter le résultat et l'impôt. Pour la même raison, un autre dirigeant souligne que les grosses réparations sont constatées en charges bien qu'elles devraient être immobilisées, c'est d'ailleurs l'avis de 7 commissaires aux comptes.

Par contre, les analystes constatent que les sociétés cotées ont tendance à reporter leurs charges comme les frais de voyage, les frais de publicité ou les charges d'emprunt. Ainsi, au lieu de faire supporter toute la charge sur un seul exercice, les dirigeants préfèrent alléger cette charge en la reportant dans les autres actifs non courants afin de l'amortir sur trois ans.

L'analyse des documents montre que 5 sur les 10 sociétés cotées ayant des résultats déficitaires reportent leurs charges dans le compte 'Charges à répartir' bien qu'il s'agit de frais de licenciement, prime à la retraite, frais de formation, frais de publicité, honoraires d'assistance qui ne doivent pas être nécessairement immobilisés. Cette pratique existe moins chez les sociétés cotées ayant une situation prospère.

3.2.3.1.4 Mauvaise rectification des erreurs antérieures

Une autre spécificité caractérisant la gestion des résultats des entreprises tunisiennes concerne les rectifications des erreurs antérieures. Les normes tunisiennes donnent la possibilité de rectifier les erreurs passées soit en ajustant les comptes de résultat soit en ajustant les capitaux propres d'ouverture selon le caractère fondamental de l'erreur⁵. Certains dirigeants jouent sur ce caractère soit en classant ces erreurs en tant que charges pour diminuer le résultat de l'exercice soit l'inverse (3 commissaires aux comptes). Ainsi, pour ne pas baisser le résultat, certaines sociétés cotées préfèrent constater les provisions dans un compte de modification de capital (compte de capitaux propres) au lieu d'un compte de provision pour couvrir des estimations antérieures malgré les réserves émises par les commissaires aux comptes. Ceci est remarqué lors de l'analyse des états financiers de six sur les dix sociétés cotées déficitaires.

3.2.3.2 Gestion des résultats par le recours à certaines décisions opérationnelles :

Dans certains cas, les dirigeants prennent des décisions opérationnelles pour gérer les résultats

⁴ Il s'agit de charges à caractère général et/ou en raison de l'impact important qu'elles peuvent avoir sur les exercices suivants.

⁵ La norme prévoit que si les erreurs sont fondamentales, *'l'ajustement ne devrait pas être comptabilisé comme un élément d'exploitation de l'exercice au cours duquel le changement a eu lieu mais comme une modification de la situation des capitaux propres constatés à l'ouverture de l'exercice'* et vice versa.

même si ces dernières ont des répercussions néfastes à long terme telle que la décision de repousser certains investissements afin de ne pas alourdir les difficultés de trésorerie ou pour ne pas augmenter les charges (1 analyste).

Le choix du moment de la cession de certains actifs peut aussi relever de la gestion des résultats (3 interviewés). Pour maintenir le résultat ou afficher une légère augmentation, les dirigeants peuvent vendre certains actifs (terrain, immeuble ou titres de participation) et réaliser des plus values. Les banques et les entreprises publiques cotées essaient aussi de couvrir les risques d'insuffisance de provisions par la vente des titres de portefeuille (2 commissaires). Un analyste précise même que les sociétés font le 'lease back' pour ne pas se priver de l'exploitation du bien vendu.

Analyste n°1 : « Il y a aussi un phénomène qu'on a vu et qu'on voit, c'est la manipulation du résultat par des éléments exceptionnels. C'est très important. Pour une année, il maintient le résultat ou une légère augmentation par rapport à l'année dernière. Mais c'est dû au fait non pas à des éléments d'exploitation mais à des éléments hors exploitation. Ce n'est pas un hasard qu'ils ont vendu un terrain ou un immeuble ou pire encore, ils ont fait le lease back. »

C'est une pratique assez répandue puisque sur les 33 sociétés étudiées, 13 sociétés procèdent à la vente de leur actif (surtout la vente des titres) et réalisent des plus values assez importantes. L'utilisateur des états financiers n'arrive pas à saisir l'origine de cette augmentation du fait que l'établissement de l'état de résultat selon les règles tunisiennes ne fait pas la distinction entre le résultat courant et le résultat exceptionnel.

Une autre décision entreprise par les sociétés tunisiennes pour baisser le résultat est le financement par leasing. En Tunisie, il n'y a pas une norme spécifique au leasing. Les entreprises qui comptabilisent en actif le bien en leasing se privent de la déductibilité des charges d'amortissement inhérentes⁶. Alors que la seule comptabilisation des loyers de leasing constitue des charges déductibles, ce qui pousse les entreprises tunisiennes à choisir la deuxième alternative. Elles vont au delà en décidant de se financer par leasing et de fixer une durée de contrat assez courte au lieu de se financer auprès de la banque pour acquérir le bien en question. En minimisant la durée du contrat, les charges de loyers sont plus importantes de façon à ce que le bénéfice soit réduit. Les sociétés qui sont aisées en terme de trésorerie et qui veulent diminuer l'impôt optent donc pour le leasing. De tant plus que les factures de pré loyers sont aussi déductibles (3 interviewés).

Commissaire n°16 : « Tout ce passe au mois de novembre et de décembre. Ce n'est pas un besoin d'exploitation ou d'investissement. Non! C'est un souci de minimiser l'impôt. Ce dirigeant était hésitant mais à ce moment, la charge fiscale le pousse à prendre cette décision. »

⁶ La déductibilité des amortissements des biens en leasing vient d'être admise par la loi de Finance de 2008.

Quant aux sociétés cotées, nous avons remarqué que sur les dix sociétés ayant affiché des pertes, deux ont procédé au changement de méthode de leasing en optant pour l'immobilisation du bien en leasing au lieu de constater les loyers en charges. Ce changement aura pour effet de minimiser les charges et augmenter le résultat.

Il faut dire que la décision la plus citée par les interviewés concerne le choix de la date de réalisation ou de reconnaissance d'une transaction (13 interviewés). En effet, à la fin de l'exercice, les dirigeants disposent de moyens pour avancer ou retarder les ventes et les dépenses en jouant sur les dates de facturation. Il s'agit surtout de décaler les ventes ou les constater d'avance. Même si à long terme, ces ajustements sont nuls, ils auront à court terme pour effet de réguler le résultat en transférant les produits et les charges dans le temps.

3.2.3.3 Gestion des résultats par les transactions intragroupes :

Les interviewés ont souligné l'importance des transactions entre les sociétés du même groupe dans la gestion des résultats (16 interviewés). Ces conventions, établies entre la société mère et ses filiales ou entre les filiales elles mêmes, ne sont pas nécessairement figées dans le temps et peuvent varier selon les besoins de la société mère ou ses filiales.

Dirigeant n°7 : « Il y a une souplesse dans les sommes facturées entre les sociétés du même groupe ».

Certains interviewés signalent qu'en pratique, il y a manipulation des prix de transfert que ce soit à la baisse ou à la hausse et aura donc une incidence sur le résultat. Sur le plan juridique, la convention est établie en respectant les règles nécessaires. Mais sur le plan économique, il n'est pas évident que le prix fixé reflète la juste valeur (3 commissaires). Ainsi, les commissaires aux comptes citent la cession d'éléments d'actif (terrain, produits finis etc.) de la société mère à la filiale en réalisant des plus values (5 interviewés) sans savoir si le prix de vente reflète la juste valeur ou non. Il peut y avoir même transfert de trésorerie pour financer l'une des sociétés du groupe au lieu de recourir à un emprunt bancaire et majorer les charges financières (1 dirigeant). Ces conventions concernent aussi des prestations de logistique comme, par exemple, la mise à la disposition du Personnel, l'appel aux services financiers de la société mère etc. Les entreprises peuvent même facturer des prestations fictives pour équilibrer les résultats des filiales (5 interviewés) ou s'engager dans des créances avec elles sans les payer ou les garantir (1 commissaire).

Nous avons remarqué que trois sociétés cotées ont procédé à la vente de leur actif (terrain, unité de montage) à leurs filiales en réalisant des plus values soit pour éviter une perte, soit pour compenser l'insuffisance de provisions signalée par le commissaire aux comptes soit pour augmenter le résultat. En plus, l'analyse des rapports des commissaires aux comptes auditant

les sociétés cotées, nous fait remarquer qu'il y a des ventes à une marge brute réduite, des ristournes importantes reçues par les filiales, des intérêts de retard importants à la charge de la filiale (client) et du financement obtenu selon des taux conventionnels.

La gestion des résultats par les transactions intragroupes ne se limite pas à ces conventions. Les interviewés soulignent que parfois, les dirigeants ne décident de créer une filiale que pour gérer le résultat. Ainsi pour échapper à l'impôt, les dirigeants créent une filiale offshore exonérée d'impôt à côté de la société locale. Afin de minimiser le résultat et l'impôt, le groupe fait supporter à l'entreprise locale toutes les charges que devraient consommer l'entreprise exportatrice. Le bénéfice de l'entreprise exportatrice sera ainsi maximisé sans se soucier de l'impôt puisqu'elle est exonérée d'impôt.

Commissaire n°3 : «Il y a ce qu'on appelle 'le transfert de marge' entre deux sociétés du même groupe ayant des régimes différents : une locale soumise à l'impôt et l'autre exportatrice exonérée d'impôt. Ce qu'il est en train de se passer avec la nouvelle réglementation imposant un taux de 10% aux sociétés exportatrices après 10 ans de leurs créations, c'est de créer des entités bidons qui font gagner de l'argent à la société principale. L'ancienne société n'est plus exportatrice, elle devient locale et son bénéfice s'approche de 0.»

Pour réduire l'impôt, les dirigeants peuvent aussi profiter d'autres avantages fiscaux en créant de nouvelles sociétés. En effet, ces avantages permettent aux entreprises d'exonérer de la base d'impôt le montant du résultat réinvesti dans les sociétés de développement régional (13 interviewés). Ils profitent de cet avantage et créent des sociétés régionales qui vérifient les conditions d'exonération juste pour réduire l'impôt. Ces sociétés sont parfois déficitaires et sont destinées à la liquidation (1 commissaire).

Dirigeant n°3 : «On crée des sociétés pour le besoin de réinvestissement exonéré qui n'existent parfois que sur papier.»

Comme ils peuvent réaliser des opérations de portage. Les groupes de sociétés préfèrent créer leurs propres sociétés d'investissement à capital risque (SICAR) qui ont pour objectif la participation au renforcement des fonds propres des entreprises. Les dispositions fiscales prévoient la déductibilité de l'assiette imposable, les revenus réinvestis dans la souscription au capital des SICAR. L'avantage procuré pour le groupe de sociétés est, de ce fait, double : obtenir un financement et profiter, en même temps, de l'exonération totale ou partielle des placements dans la SICAR (4 interviewés). En analysant les documents comptables, nous avons remarqué que seules les sociétés prospères font des réinvestissements exonérés ou des opérations de portage puisque sur les neuf sociétés cotées affichant des résultats à la hausse, cinq profitent de ces avantages.

Ce n'est pas seulement pour échapper à l'impôt que les sociétés créent de nouvelles sociétés mais aussi pour écarter certains actionnaires non désirés. Un responsable dans une

multinationale a affirmé la création de 2 sociétés : une locale ayant un résultat minoré et l'autre exportatrice ayant un résultat majoré. Il souligne qu'au départ, la société multinationale affiche de bons résultats pour attirer les actionnaires les plus importants du pays dans le but de faciliter leurs opérations avec les banques. Une fois introduite, elle baisse le résultat de la société locale par des transactions intragroupes pour faire fuir les actionnaires nationaux et s'emparer de la société. Ces derniers n'ont aucune idée sur l'existence de la société exportatrice.

En raison des difficultés de trésorerie que rencontrent certaines entreprises, leurs dirigeants peuvent recourir à la création de sociétés à laquelle, ils leur font assumer le remboursement de ces charges alors que le service profite à la société en difficulté (1 dirigeant).

Quant aux banques, elles ont aussi la possibilité de nettoyer leurs états financiers en vendant les créances douteuses à leurs sociétés de recouvrement (filiale de la banque) selon les recommandations de la BCT en vue d'assainir le système bancaire et l'ouvrir à la concurrence internationale. Cette vente peut se faire selon la valeur comptable nette (4 interviewés) comme elle peut se réaliser à un prix fixé par la banque et établi à sa convenance (2 interviewés).

Commissaire n°12 : «Durant le mois de janvier, je commence à auditer les comptes de la société de recouvrement... Durant le mois de février, on nous informe qu'il y a un lot de créances que la banque l'a vendu à la société de recouvrement et qu'il faut le dater au 31/12 bien que l'opération ait eu lieu au mois de février... Pourquoi ces informations nous parviennent aux mois de février et mars ? Parce que le commissaire aux comptes de la banque a déclaré qu'il fallait provisionner certaines créances. La banque les passe à la société de recouvrement pour s'en débarrasser et réaliser un profit... Je sais que pour la banque X, c'est aussi la même chose.»

Ce nettoyage aura pour effet d'améliorer les comptes individuels et non pas les comptes consolidés dans le sens où la consolidation élimine tout ce qui est profit et charges internes. Toutefois, l'investisseur tunisien s'intéresse plus aux comptes individuels car il n'est pas habitué aux comptes consolidés contrairement à l'investisseur étranger (1 commissaire). Du fait que la consolidation n'est devenue obligatoire qu'en 2004, les états consolidés occupent une place moins importante (1 commissaire). De plus, ce qui compte pour les investisseurs c'est la distribution des dividendes déterminés à partir des états individuels. De même, l'administration fiscale calcule l'impôt sur la base des comptes individuels, ce qui rend ces états plus utiles que ceux consolidés (2 commissaires).

4. CONCLUSION ET PERSPECTIVES

L'objectif de cette recherche est d'identifier les motivations qui poussent les entreprises tunisiennes à gérer leurs résultats ainsi que les moyens utilisés à cette fin. Pour identifier les spécificités du contexte tunisien, nous avons recouru à une étude qualitative basée sur l'examen d'entretiens ainsi que l'analyse d'états financiers accompagnés des notes annexes et des

rapports des commissaires aux comptes.

De cette étude qualitative, nous avons pu déduire que les entreprises tunisiennes gèrent leurs résultats malgré la vigilance des auditeurs. L'existence des scandales financiers n'a pas eu un impact sur le comportement des dirigeants en matière de gestion des résultats. Néanmoins, le lecteur devient plus avisé des pratiques comptables en lisant les rapports des commissaires. Dans ce sens, les informations sont plus transparentes.

Plusieurs raisons poussent les entreprises à gérer leurs résultats. La raison la plus évoquée est la minimisation de l'impôt. Ce souci est aussi important pour les petites et moyennes entreprises que pour les grandes entreprises mais à un degré moindre. Ce facteur a été peu confirmé dans les autres contextes et constitue donc une spécificité du contexte tunisien. Octroyer un crédit est une deuxième raison qui pousse les sociétés tunisiennes à gérer leurs résultats. Ce souci a un effet moins important du fait que les informations comptables n'ont pas une place primordiale dans le dossier du crédit. Toutefois, les sociétés déficitaires évitent de présenter des pertes pour augmenter les chances d'acceptation. Comme cela a été indiqué par Breton et Schatt (2003), peu de travaux empiriques ont testé cette hypothèse.

Le souci des sociétés cotées et des banques est de garder une tendance stable ou légèrement haussière des résultats pour maintenir les dividendes distribués. C'est surtout les sociétés déficitaires qui gèrent leurs résultats à la hausse pour éviter les pertes et afficher des résultats légèrement bénéficiaires. Celles qui diminuent leurs résultats sont celles qui ont procédé à un changement des dirigeants ou celles ayant des problèmes de trésorerie et veulent, de ce fait, payer moins d'impôt.

Il apparaît, ainsi, que conformément aux conclusions de Breton et Stolowy (2003), la manipulation des résultats s'effectue pour modifier la perception des partenaires de l'entreprise et non pas uniquement dans 'une optique actionnariale' vu que la majorité des entreprises tunisiennes ne sont pas cotées et que l'asymétrie d'information entre les actionnaires et les dirigeants est peu importante. Dans ce cadre, les motivations politico contractuelles semblent dominées.

C'est surtout pour les sociétés cotées que la pression du marché financier influence le comportement des dirigeants. Toutefois, cela ne leur empêche pas de nettoyer les comptes lors des changements de direction même si ce nettoyage a pour effet de diminuer les résultats. Dans ce sens, les motivations politico contractuelles et les motivations liées à la pression du marché financier semblent s'interagir.

Les moyens utilisés ne se limitent pas à moduler certains postes comptables conformément aux règles et méthodes d'estimation en vigueur mais s'élargissent pour toucher des montages

financiers plus grands. La gestion des résultats par l'estimation des provisions, l'évaluation des stocks ou la mauvaise distinction entre charge et immobilisation touche l'activité d'exploitation et peut être détectée par le recours au modèle d'estimation des accruals discrétionnaires. Toutefois, les autres moyens touchant l'activité hors exploitation telle que la cession d'actifs sont plus difficiles à détecter. De même, l'effet des montages financiers ou du recours au leasing sur le résultat est aussi difficile à identifier. La mesure de la gestion des résultats des entreprises tunisiennes par les modèles classiques d'estimation des accruals ne paraît pas être la plus adéquate. Il est donc plus judicieux d'identifier les manipulations réelles lors de la mesure de la gestion des résultats en apportant certaines modifications aux modèles quantitatifs pour les rendre plus appropriés au contexte tunisien.

BIBLIOGRAPHIE

- Ben Othman, H. et D. Zeghal (2006), "A study of Earnings-management Motives in the Anglo-American and Euro-Continental Accounting Models: The Canadian and French Cases", *International Journal of Accounting*, Vol.41, n°4, pp.406-435.
- Boynton, C.E., P.S. Dobbins, et G. A. Plesko (1992), "Earnings Management and the Corporate Alternative Minimum Tax", *Journal of Accounting Research*, Supplément, Vol.30, n°3, pp.131-153.
- Chabchoub, M. et M. Mbrabet, (2007), "Gestion du Résultat et Introduction en Bourse : Cas des Entreprises Tunisiennes", *28^{ème} Congrès de l'AFC-Paris*.
- Chalayer, S. et P. Dumontier (1996), "Performances Economiques et Manipulations Comptables : Une Approche Empirique", *Actes du congrès de l'AFC*, pp.803-818.
- Cheng, P. et D. Coulombe (1993), "Les modifications Comptables Délibérées Entraînant la Hausse des Bénéfices", *Contemporary Accounting Research*, Vol.10, n°1, pp.273-303.
- Cohen, D.A. et P. Zarowin (2008), "Accrual-Based and Real Earnings Management Activities around Seasoned Equity Offerings", *Document de recherche*, <http://ssrn.com/abstract=1081939>.
- Coppensa, L. et E. Erik (2005), "An Analysis of Earnings Management by European Private Firms", *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, Vol.14, n°1, pp.1-17.
- DeAngelo, L. (1986), "Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: a Study of Management Buyouts of Public Shareholders", *The Accounting Review*, Vol.61, pp.400-420.
- Dechow, P. (1994), "Accounting Earnings and Cash-flows as Measures of Firm Performance, the Role of Accounting Accruals", *Journal of Accounting and Economics*, Vol.18, pp.3-42.
- Dechow, P., R.G. Sloan et A.P. Sweeney (1995), "Detecting Earnings Management", *The Accounting Review*, Vol.70, n°2, pp.193-225.
- DeFond, M. et C.W. Park (1997), "Smoothing Income in Anticipation of Future Earnings", *Journal of Accounting and Economics*, Vol.23, n°2, pp.115-139.
- DeGeorge, F., J. Patel et R. Zeckhauser (1999) "Earnings Management to Exceed Thresholds", *The Journal of Business*, Vol.72, n°1, pp.1-33
- Denis, D.J. et A. Sarin. (2001), "Is the Market Surprised by Poor Earnings Realization Following Seasoned Equity Offering?" *Journal of Financial and Quantitative Analyses*, Vol.36, pp.169-193.

Dharan, B.G., (2002), "Financial Engineering with Special Purpose Entities," Chapitre du livre : *Enron and Beyond: Technical Analysis of Accounting, Corporate Governance and Securities Issues* (Julia Brazelton and Janice Ammons, editors), Commerce Clearing House.

Durtschi, C. et P. Easton (2005), "Earnings Management? The shapes of the Frequency Distributions of Earnings Metrics Are Not Evidence Ipso Facto", *Journal of Accounting Research*, Vol.43, n°4, pp.557-593

Easterwood, C.M. (1998), "Takeovers and Incentives for Earnings Management: An Empirical Analysis", *Journal of Applied Business Research*, Vol.14, n°1, pp.29-47.

Erickson, M. et S. Wang (1999), "Earnings Management by Acquiring Firms in Stock for Stock Mergers", *Journal of Accounting and Economics*, Vol.27, n°2, pp.149-176.

Friedlan, J. (1994), "Accounting Choices of Issuers of Initial Public Offerings", *Contemporary Accounting Research*, Vol.11, n°1, pp.1-33.

Graham, J.R., C.R. Harvey et S. Rajgopal (2005), "The Economic Implications of Corporate Financial Reporting", *Journal of Accounting and Economics* Vol.40, pp.3-73.

Guan, L., C.J Wright. et L. Sun (2004), "Earnings Management in Targeted Hostile Takeover Firms", *Journal of Forensic Accounting*, Vol.5, pp.421-432.

Guenther, D.A. (1994), "Earnings Management in Response to Corporate Tax Rate Changes: Evidence from the 1986 Tax Reform Act", *The Accounting Review*, Vol.69, n°1, pp.230-243.

Gunny, K. (2005), "What are the Consequences of Real Earnings Management?", *Document de recherche*, <http://ssrn.com/abstract=816025>.

Healy, P. (1985), "The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions", *Journal of Accounting and Economics*, Vol.7, pp.85-107.

Healy, P.M., Wahlen, J.M. (1999), "A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting", *Accounting Horizons*, Vol.13, pp.365-83.

Holthausen, R.W. (1981), "Evidence on the Effect of Bond Covenants and Management Compensation Contracts on the Choice of Accounting Techniques: The Case of the Depreciation Switch-Back", *Journal of Accounting and Economics*, Vol.3, pp.73-109.

Janin, R. (2000), "*Gestion des chiffres comptables, contenu informationnel du résultat et mesure de la création de valeur*", Thèse de Doctorat, Université Pierre Mendès France, Grenoble, 321 p.

Jones, J. (1991), "Earnings Management During Import Relief Investigations", *Journal of Accounting Research*, Vol.29, n°2, pp.193-228.

Labelle R. (1990), "Bond Covenants and Changes in Accounting Policy: Canadian Evidence", *Contemporary Accounting Research*, Vol.6, n°2, pp.673-694.

Lambert, C. et S. Sponem (2005), "Corporate Governance and Profit Manipulation: a French Field Study", *Critical Perspectives on Accounting* Vol.16, n°6, pp.717-748.

Loughran, T. et J. Ritter, (1997), "The Operating Performance of Firms Conducting Seasoned Equity Offerings" *Journal of Finance*, Vol.52, pp.1823-1850.

McLaughlin, R., A Safieddine et G.K. Vasudevan (1996), "The Operating Performance of Seasoned Equity Issuers: Free cash flow and post – Issue Performance" *Financial Management*, printemps, Vol.25, n°4, pp.41-53.

McNichols, M. F. (2003), "Discussion of "Why are Earnings Kinky? An Examination of the Earnings Management Explanation"", *Review of Accounting Studies*, Vol.8, pp.385-391

Merchant, K.A. (1990), "The Effects of Financial Controls on Data Manipulation and Management Myopia", *Accounting, Organisation and Society*, Vol.15, n°4, pp.297-313.

Miles, M.B. et A.M. Huberman (2003), "Analyse des données qualitatives : Traduction de la 2^{ième} édition américaine par M.H. Rispal", Ouvrage original : 'Qualitative Data Analysis, An expanded Sourcebook'.

Missonier-Piera, F. et W. Ben-Amar (2007), "La Gestion des Résultats Comptables Lors des Prises de Contrôle : Une Analyse dans le Contexte Suisse", *Comptabilité – Contrôle – Audit*, Tome 13, Vol.1, pp.137-156.

Périer, S. (1998), « *Gestion des Résultats Comptables et Introduction en Bourse* », Thèse de Sciences de Gestion, Université de Grenoble.

Pourciau, S. (1993), "Earnings Management and Nonroutine Executive Changes", *Journal of Accounting and Economics*, Vol.16, pp.335-336.

Roosenboom, P., T. Goot et G. Mertens (2003), "Earnings Management and Initial Public Offerings: Evidence from the Netherlands", *The International Journal of Accounting*, Vol.38, pp.243-266.

Roychowdhury, S. (2006), "Earnings Management through Real Activities Manipulation", *Journal of Accounting and Economics*, Vol.42, pp.317-370.

Shabou, R. et N. Boulila Taktak (2002), "Les Déterminants de la Comptabilité Créative : Etude Empirique dans le Contexte des Entreprises Tunisiennes", *Comptabilité - Contrôle - Audit*, mai 2003, Tome 8, Vol.1, pp.5-24.

Schipper, K. (1989), "Commentary on Earnings Management", *Accounting. Horizon*, Vol.3, n°4, pp.91-102.

Schatt, A. et G. Breton (2003), "Manipulation Comptable : les Dirigeants et les Autres Parties Prenantes", *Revue du financier*, Février, Numéro Spécial.

Stolowy H. et G. Breton (2003), "La Gestion des Données Comptables : Une Revue de la Littérature", *Comptabilité - Contrôle - Audit*, mai 2003, Tome 1, Vol.1, pp.125-151.

Teoh, S.H., I. Welch et T.J. Wong (1998), "Earnings Management and the Long-Run Market Performance of Initial Public Offerings", *Journal of Finance*, Vol. 53, n°6, pp.1935-1974.

Wacheux, F. (1996), "*Méthodes qualitatives et recherche en gestion*", Paris, Economica, 290 p.

Watts, R. et J. Zimmerman, (1990), "Positive Accounting Theory: a ten Year Perspective", *The Accounting Review*, Vol.65, pp.131-156.

Zang, A.Z. (2007), "Evidence on the Tradeoff between Real Manipulation and Accrual Manipulation", *Document de recherche*, <http://ssrn.com/abstract=961293>.

ANNEXE : Sommaire du guide de l'entretien (Responsable de l'entreprise)

1^{ère} Partie : Identification des choix comptables

1/ Selon vous, l'instauration du système comptable de 97 a-t-elle réellement amélioré la prise de décision de l'investisseur ? Pourquoi ?

2/ Pensez-vous que les entreprises tunisiennes adoptent les choix recommandés par le système comptable de 97 ? Lesquels ? Quelles sont les raisons qui poussent les entreprises à ne pas les adopter ?

2^{ème} Partie : Techniques de gestion des résultats

3/ Selon vous, le degré de flexibilité des normes et des choix comptables du système de 97 donne-t-il aux entreprises tunisiennes plus de liberté à façonner leur résultat ? Pouvez-vous nous donner des exemples ?

4/ Selon vous, les choix adoptés par les entreprises tunisiennes permettent-ils de déterminer un résultat qui reflète mieux la réalité, un résultat gonflé ou un résultat réduit (un résultat façonné) ? Pouvez-vous m'expliquer comment, s'il vous plaît ?

5/ Comment les dirigeants interviennent-ils pour dicter leur désir de gérer le résultat ?

6/ Quels sont les choix comptables adoptés ou les comptes touchés pour atteindre le résultat attendu par les dirigeants ?

7/ Est-ce que la présentation des comptes selon les règles du système de 97 vous a facilité cette tâche ? Si oui, comment ?

8/ Est-ce que vous avez d'autres moyens pour atteindre cet objectif ? Si oui, lesquels ?

9/ Est-ce qu'il y a des contraintes qui vous empêchent d'atteindre votre objectif ? Si oui, lesquelles ?

3^{ème} Partie : Identification des raisons des choix comptables utilisés

10/ Selon vous, pourquoi les entreprises sont amenées à agir sur leurs résultats ?

11/ Est-ce que ces raisons sont nécessairement opportunistes ou peuvent être aussi informatives ?