



HAL
open science

Divergences comptabilité - fiscalité, gestion fiscale et gestion des résultats en Tunisie : les nouveaux défis

Inès Bouaziz Daoud, Mohamed Ali Omri

► To cite this version:

Inès Bouaziz Daoud, Mohamed Ali Omri. Divergences comptabilité - fiscalité, gestion fiscale et gestion des résultats en Tunisie : les nouveaux défis. Comptabilités, économie et société, May 2011, Montpellier, France. pp.cd-rom. hal-00646800

HAL Id: hal-00646800

<https://hal.science/hal-00646800>

Submitted on 30 Nov 2011

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Divergences comptabilité – fiscalité, gestion fiscale et gestion des résultats en Tunisie : les nouveaux défis

Inès Bouaziz Daoud

bouazizines@gmail.com

Mohamed Ali Omri

medomri@gmail.com

Résumé

En Tunisie, et suite aux diverses rénovations effectuées au niveau du cadre légal et réglementaire régissant les pratiques comptables et fiscales des entreprises tunisiennes, la relation entre la comptabilité et la fiscalité s'avère essentielle pour la détermination du résultat comptable, du résultat fiscal, et notamment pour la détection des pratiques discrétionnaires de gestion des résultats et de gestion fiscale. A cet égard, la présente recherche vise à étudier les facteurs explicatifs des divergences comptabilité - fiscalité dans le contexte tunisien. Plus précisément, l'étude traite l'origine des divergences entre le résultat comptable et le résultat fiscal, en distinguant entre les divergences non discrétionnaires, qui sont dues aux différences de traitement entre la réglementation comptable et la loi fiscale, et les divergences discrétionnaires expliquées par les pratiques discrétionnaires des dirigeants, qui inspirés d'opportunisme, optent pour les choix comptables et fiscaux qui leur permettent de s'approprier de la richesse et de réduire au maximum le fardeau fiscal. L'étude porte sur un échantillon composé de 234 observations firme - année sur la période 2003 – 2009. Les résultats confirment l'hypothèse selon laquelle les firmes incitées à pratiquer la gestion des résultats et la gestion fiscale, voire même les deux pratiques combinées à la fois, enregistrent des divergences discrétionnaires importantes. Les résultats prouvent aussi que les divergences comptabilité – fiscalité peuvent être utilisées pour détecter les

pratiques discrétionnaires de gestion des résultats et de gestion fiscale.

Mots clefs :

Divergences comptabilité - fiscalité, gestion des résultats, gestion fiscale.

Abstract

In Tunisia, and following the various restorations carried out, the relation between accountancy and taxation proves to be essential for the determination of accounting income, taxable income and, particularly to detect earnings and tax management practices. Particularly, the study treats the sources of the book-tax differences, distinguishing between non discretionary book-tax differences, explained by the discrepancy between accounting rules and tax laws, and discretionary differences explained by management's opportunistic behaviours in managing earnings and taxes to influence outcomes and tax liabilities. The study uses a sample of 234 firms-year observations for 7 years over the period 2003-2009. The results confirm the hypothesis that firms with strong incentives for earnings management, tax management or the two practices combined exhibit high levels of discretionary book-tax differences. The results prove that book - tax differences could be used to capture opportunistic managerial choices in accounting and tax reporting.

Keywords:

Book-tax differences, earnings management, tax management.

Introduction

La comptabilité et la fiscalité sont deux disciplines autonomes, qui partagent les mêmes concepts mais répondant à des objectifs différents. La comptabilité permet de mesurer les résultats de l'entreprise à travers le recensement des flux économiques. Elle a pour objectif la description de sa situation financière, l'état de son patrimoine ainsi que de ses performances. La comptabilité financière a pour but aussi de satisfaire les besoins des investisseurs à risque, les actionnaires et les bailleurs de fonds. La fiscalité a pour but de déterminer les principes et règles d'évaluation du bénéfice imposable et les modalités de taxation de celui-ci. En l'occurrence, des divergences au niveau des résultats, le résultat comptable et le résultat fiscal sont très concevables (Shaviro, 2007).

Au cours de ces dernières décennies, la question des divergences entre le résultat comptable et le résultat fiscal a occupé le devant de la scène de l'actualité internationale. En effet, elle est devenue brûlante avec l'enregistrement de plusieurs cas de faillites retentissantes (dont Enron, Worldcom, ...). Ces cas d'entreprise, ayant ruiné divers agents économiques et affecté la qualité de l'information diffusée, rappellent l'importance d'une *appréciation qualitative* de l'information véhiculée au public. En effet, Hanlon (2005) réclame que les divergences comptabilité – fiscalité reflètent une moins bonne qualité de l'information diffusée. Néanmoins, et en dépit de la plus grande attention qui est accordée aux divergences constatées au niveau des résultats, le résultat fiscal et le résultat comptable, les chercheurs et les législateurs étaient loin de penser aux pratiques discrétionnaires de gestion des résultats et de gestion fiscale comme sources éventuelles de divergences (Robinson et al. 2007). Subséquemment, cette question a fait l'objet de nombreux débats théoriques et empiriques.

Dans la littérature, la majorité des recherches a accordé les divergences entre le résultat comptable et le résultat fiscal aux pratiques discrétionnaires de gestion fiscale et/ou de gestion des résultats (Mills et Newberry, 2001 ; Philips et al. 2003 ; Joos et al. 2003, Philips et al. 2004, Dunbar et al. 2004 ; Desai et Dharmapala, 2006 ; 2009 ; Tang et Firth, 2010 ; Frank et al. 2009 ; Wilson, 2009 ; Goncharov, 2009).

En Tunisie, la comptabilité et la fiscalité sont deux disciplines, bien qu'elles soient autonomes, ont un domaine commun. En effet, la détermination de l'assiette imposable s'appuie sur le résultat comptable. D'ailleurs, en Tunisie, la réglementation comptable est indépendante de la réglementation fiscale, créant ainsi des divergences au niveau des objectifs, et notamment des divergences au niveau des résultats, à savoir, le résultat comptable et le résultat fiscal. D'autre part, les spécificités du contexte tunisien, qui est caractérisé par un système comptable qui offre plusieurs marges de manœuvre pour le dirigeant au niveau du

choix des politiques comptables, et par une législation fiscale flexible caractérisée par un système d'avantages fiscaux pléthorique offrant une large latitude en matière de gestion fiscale, créent un terrain favorable aux pratiques discrétionnaires de gestion des résultats et de gestion fiscale, et par la suite des divergences au niveau des résultats.

Faisant l'objet de nombreux débats théoriques et empiriques, le thème des divergences comptabilité - fiscalité a émergé et évolué depuis fort longtemps aussi bien aux Etats-Unis qu'en Australie (Manzon et Plesko, 2002 ; Shevlin, 2002 ; Desai et Dharmapala, 2006 ; 2009a ; 2009b). Récemment et avec la rénovation de son système légal, fiscal et juridique, ce débat reprend de la vigueur en Chine (Tang et Firth, 2010). Cependant, ce thème de recherche est quasi inexistant dans d'autres contextes tel qu'en Tunisie. La question qui se pose à cet égard est, avec le développement et le renouvellement des recherches en comptabilité et en fiscalité, les rénovations légales et réglementaires qui s'esquissent en Tunisie, et dans un milieu où la discipline fiscale et la discipline comptable sont indépendantes mais, et en même temps, leur relation est essentielle pour la détermination des pratiques et des situations comptables et fiscales des entreprises tunisiennes, le problème des divergences entre les deux disciplines reste-t-il à explorer dans le contexte tunisien ?

Dans ce cadre d'analyse, la présente recherche vise à explorer les divergences comptabilité - fiscalité en Tunisie. L'étude essaie d'apprécier les divergences constatées au niveau des résultats, notamment le résultat comptable avant impôts et le résultat fiscal imposable, et d'explorer l'origine de ces divergences. Plus précisément, l'étude traite l'origine des divergences entre le résultat comptable et le résultat fiscal, en distinguant entre les divergences non discrétionnaires, qui sont dues aux différences de traitement entre la réglementation comptable et la loi fiscale, et les divergences discrétionnaires expliquées par les pratiques discrétionnaires des dirigeants, qui inspirés d'opportunisme, optent pour les choix comptables et fiscaux qui leur permettent de s'approprier de la richesse et de réduire au maximum le fardeau fiscal.

A cet égard, ce travail de recherche s'interroge sur les facteurs explicatifs des divergences discrétionnaires en se posant la question principale suivante : *Comment est ce qu'on peut expliquer les divergences comptabilité – fiscalité dans le contexte tunisien ? En d'autres termes, comment est ce que les divergences discrétionnaires peuvent-elles s'expliquer par les pratiques discrétionnaires de gestion des résultats et de gestion fiscale, ainsi que par des facteurs liés à la combinaison de ces deux pratiques à la fois ?*

Pour répondre à la question de la recherche, ce papier sera organisé de façon à souligner et à examiner les facteurs explicatifs des divergences comptabilité – fiscalité. Nous proposons, à travers une revue des études théoriques et empiriques, le débat concernant les divergences comptabilité - fiscalité dans différents contextes ainsi que les propos théoriques avancés au titre de ce sujet (2). Ensuite, nous examinons le cadre réglementaire ainsi que les caractéristiques contextuelles régissant les pratiques comptables et fiscales en Tunisie (3). Puis, nous exposons les hypothèses de la recherche (4), et nous relatons les aspects méthodologiques de la recherche, les résultats et les discussions empiriques (5). Enfin, nous concluons avec les principaux résultats.

1. Divergences comptabilité – fiscalité, gestion fiscale et gestion des résultats : cadre théorique et revue de la littérature

1.1. Le débat au sujet des divergences comptabilité – fiscalité

Les divergences comptabilité – fiscalité renseignent sur les divergences entre le résultat comptable avant impôts et le résultat fiscal imposable. En fait, lorsque la réglementation comptable diffère de la législation fiscale, notamment lorsque chaque droit a ses objectifs qui se distinguent de ceux de l'autre droit, comme le cas des Etats-Unis, la Grande Bretagne, la Chine, la Tunisie, ... des divergences entre le résultat comptable et le résultat fiscal se présentent. En effet, et bien que la production de l'information comptable et financière, et particulièrement le processus d'élaboration des états financiers, du résultat comptable et du bénéfice imposable sont faits sous l'égide de règles, de lois et de principes aussi bien comptables que fiscaux, les dirigeants trouvent dans ces lois et règles des marges de manœuvre leur permettant d'adopter les choix comptables et fiscaux qui répondent en premier lieu à leurs objectifs visés (Fields et al. 2001 ; Watts et Zimmerman, 1986 ; Manzon et Plesko, 2002).

Certaines recherches ont accordé le problème posé par les divergences comptabilité – fiscalité aux divergences entre le droit fiscal et les règles comptables en vigueur (Porcano et Tran, 1998 ; Lamb, 1996). En effet, en examinant les divergences comptabilité – fiscalité dans trois contextes, aux Etats-Unis, en Bretagne et en Australie, Porcano et Tran (1998) concluent que le droit comptable et le droit fiscal, dans chacun de ces pays, sont préparés par différentes autorités législatives. Ils répliquent à différents objectifs. Chacun des deux droits répond à

certains critères et se base sur différents principes. Ainsi, les auteurs constatent des divergences énormes entre le résultat comptable diffusé et le résultat fiscal.

D'autres chercheurs, l'expliquent par les pratiques discrétionnaires des dirigeants opportunistes et l'accordent ainsi à une gestion agressive des résultats pour majorer ou minorer le résultat comptable, selon leurs aspirations, ou pour échapper au fardeau fiscal (Mills et Newberry, 2001 ; Philips et al. 2003 ; Joos et al. 2003, Philips et al. 2004 ; Dunbar et al. 2004). Mills et Newberry (2001), et par une observation directe des déclarations fiscales, des notes y afférentes ainsi que des états financiers, constatent que les firmes qui sont plus incitées à gérer leur résultat ont des divergences comptabilité – fiscalité plus élevées que les autres firmes. D'après ces auteurs, les firmes incitées à gérer leur résultat sont les sociétés publiques, les sociétés privées largement endettées ainsi que les sociétés privées en détresse financière.

D'autres chercheurs accordent les divergences comptabilité – fiscalité aux pratiques discrétionnaires de gestion fiscale (Wilson, 2009 ; Frank et al. 2009). Wilson (2009) et Frank et al. (2009) trouvent aussi que les firmes pratiquant la gestion fiscale affichent des accruals discrétionnaires élevés, constatant ainsi que les pratiques de gestion fiscale sont le plus souvent accompagnées des pratiques discrétionnaires de gestion des résultats. D'ailleurs, Manzon et Plesko (2002) accordent les divergences comptabilité – fiscalité aux choix discrétionnaires des dirigeants, notamment sur le plan fiscal. Manzon et Plesko (2002)¹, dans leur étude menée sur un échantillon de firmes américaines, proposent quelques facteurs qui peuvent expliquer et déterminer l'origine des divergences comptabilité - fiscalité. A ce titre, les auteurs présument que les firmes en croissance entreprennent les investissements les plus avantageux fiscalement pour notamment bénéficier des déductions et des exonérations qui y sont afférentes, ce qui permet de réduire le bénéfice imposable, entraînant par la suite des divergences entre le résultat comptable et le résultat fiscal imposable en raison des économies d'impôts qui peuvent en découler. En outre, Manzon et Plesko suggèrent que les firmes affichant un résultat bénéficiaire cherchent à investir dans les activités les plus avantageuses fiscalement afin de réduire la matière imposable. Par opposition aux firmes bénéficiaires, selon les auteurs, les firmes ayant imputé des reports déficitaires sur le résultat imposable au titre d'une année affichent des divergences énormes entre le résultat comptable et le résultat

¹ Manzen et Plesko (2002) mesurent les divergences comptabilité – fiscalité, qu'ils désignent par le « *spread* » comme suit : $spread = \text{résultat comptable avant impôts} - \text{résultat fiscal domestique}$. Avec, $\text{résultat fiscal domestique} = \text{impôt fédéral courant/taux d'imposition maximal}$.

fiscal. D'autre part, et selon Manzon et Plesko (2002), parmi les facteurs expliquant les divergences comptabilité – fiscalité, l'investissement dans les immobilisations corporelles dont l'amortissement génère des divergences temporaires entre le résultat comptable et le résultat fiscal. Desai et Darmaphala (2006, 2009b)², à l'encontre des études précédentes, en examinant les divergences comptabilité fiscalité dans un contexte d'agence, expliquent les différences entre le résultat comptable et le résultat fiscal par une stratégie de gestion des résultats et une stratégie de gestion fiscale, faites en réponse aux aspirations des dirigeants soucieux par la maximisation de leur richesse.

L'analyse empirique des divergences comptabilité – fiscalité dans ces recherches est biaisée par le fait que chacun de ces deux courants de recherche ignore, soit l'origine des divergences qui touche aux différences de traitement entre les règles comptables et la législation fiscale, soit les raisons liées aux pratiques discrétionnaires de manipulations des résultats (Tang, 2005 ; Tang et Firth, 2010)³. Face aux manquements de ces recherches, Tang et Firth (2010) ainsi que Shackelford et al. (2007) supposent que les divergences comptabilité – fiscalité sont dus, d'une part, aux différences de traitement entre les règles comptables et la loi fiscale, désignés par Tang et Firth (2010) par des divergences mécaniques ou non discrétionnaires ; d'autre part, ces divergences sont dus aux pratiques discrétionnaires des dirigeants, qui se prévalent des marges de manœuvre offertes par les règles comptables et les différents choix fiscaux offerts par certaines règles fiscales lors du choix des politiques comptables et fiscales de la firme. Tang et Firth (2010) définissent ces dernières divergences par les divergences anormales ou discrétionnaires. Dès lors, les divergences discrétionnaires renseignent sur les pratiques discrétionnaires de gestion des résultats et de gestion fiscale, impliquant ainsi une information manipulée et façonnée.

Tang et Firth (2010), dans une étude menée en Chine, proposent quatre principaux facteurs pour expliquer les divergences non discrétionnaires, à savoir, un facteur économique qui se manifeste par le niveau de croissance du chiffre d'affaire, un deuxième facteur lié à

² Selon Desai et Darmaphala, les divergences comptabilité fiscalité, fonction de la gestion des résultats et de la gestion fiscale s'écrivent comme suit : $Divergences_{it} = \beta_1 Accruals_{Totaux_{it}} + \mu_{it} + \epsilon_{it}$. Avec, les *accruals* totaux mesurent la gestion des résultats dans la firme *i* à l'année *t*, et les résidus $\mu_{it} + \epsilon_{it}$ constituent la partie des divergences comptabilité – fiscalité non expliquée par la les *accruals*. Selon Desai et Darmaphala (2006, 2009), la composante discrétionnaire des divergences comptabilité – fiscalité, c'est à dire les résidus $\mu_{it} + \epsilon_{it}$ du modèle, constitue une mesure appropriée pour détecter la gestion fiscale dans les firmes américaines.

³ Tang et Firth (2010) reprochent aussi aux recherches empiriques ayant examiné les divergences comptabilité – fiscalité le fait qu'elles considèrent dans leur analyse empirique des divergences comptabilité – fiscalité ou bien les divergences temporaires (Joos et al. 2000 ; Hanlon, 2005) ou bien les divergences permanentes (Frank et al. 2009). Dans leur étude, Tang et Firth mesurent les divergences comptabilité – fiscalité par la différence entre le résultat comptable et le résultat fiscal tenant compte ainsi de la totalité des divergences temporaires et permanentes.

l'investissement dans les actifs corporels et incorporels, un troisième lié aux modifications apportées aux textes de loi et aux règles comptables et fiscales d'une période à une autre, et enfin, à l'imputation des reports déficitaires liés aux pertes ordinaires⁴.

Concernant les divergences discrétionnaires, Tang et Firth (2010) suggèrent que les dirigeants, incitées à gérer le résultat comptable et à pratiquer la gestion fiscale, affichent des divergences discrétionnaires importantes entre le résultat comptable avant impôts et le résultat fiscal imposable. Tang et Firth (2010) suggèrent que ces divergences peuvent être expliquées par des incitations à la gestion fiscale, dont le taux d'imposition, des incitations à la gestion des résultats, tel que la gestion des résultats pour éviter des pertes, ainsi que par des facteurs liés à la combinaison entre les incitations à la gestion fiscale et celles liées à la gestion des résultats, tel que la participation de l'Etat dans le capital.

1.2. Les divergences comptabilité – fiscalité, la gestion fiscale et la gestion des résultats

Certains chercheurs définissent la gestion fiscale comme étant un ensemble de choix effectués en respectant la lettre de la loi, mettant ainsi l'accent sur la dimension règlementaire. Lasser (1948) ainsi que Macwilliam (2004) définissent la gestion fiscale comme étant un processus légal qui permet de réduire le montant de l'impôt à payer. Hoffman (1961) la définit comme étant la capacité de l'entreprise à arranger ses activités financières de manière à minimiser le fardeau fiscal. Rossignol (2000) suggère que 'l'entreprise dispose d'un ensemble de choix fiscaux qui permette, dans la limite des dispositions fiscales, d'optimiser la gestion de sa fiscalité'. Pour leur part, Fallen et al. (1995) réclament que la gestion fiscale résulte du choix optimal d'un ensemble d'instruments qui sont conformes à l'esprit de la loi et qui permettent à l'entreprise de bénéficier des exonérations fiscales.

Les dirigeants peuvent se livrer à une stratégie de gestion fiscale, faite en se prévalant des différents choix les plus avantageux sur le plan fiscal, dans le but d'optimiser la gestion de leur fiscalité et de réduire la charge fiscale. Les dirigeants cherchent de ce fait soit de créer de

⁴ Selon Tang et Firth, la croissance du chiffre d'affaire peut entraîner des créances irrécouvrables énormes dont le traitement fiscal diffère du traitement comptable, créant par la suite des divergences négatives entre le résultat comptable et le résultat fiscal. D'ailleurs, Tang et Firth (2010) affirment que plus la firme investit dans les actifs corporels et incorporels, plus la base de calcul des amortissements et des provisions pour dépréciation sera importante. Les amortissements entraînent des impôts différés et donc des divergences temporaires entre le résultat comptable et le résultat fiscal. Les provisions pour dépréciation, qui ne sont pas déductibles fiscalement, d'après le système fiscal en vigueur, au moment où elles sont constatées en tant que charges de l'exercice en comptabilité, entraînent des divergences permanentes au niveau des résultats comptable et fiscal. Concernant les reports déficitaires, Tang suppose et trouve que les reports déficitaires imputés sur le résultat, lors d'une année, entraînent des divergences comptabilité – fiscalité importantes au cours de cette année.

la valeur pour la firme, ou bien même de transférer de la richesse en leur faveur et aux dépens d'autres parties prenantes dont notamment l'administration fiscale.

Dans un contexte d'agence le dirigeant est conduit à profiter de l'opportunisme pour faire prévaloir en priorité ses propres intérêts. En effet, dans un contexte d'agence, les dirigeants opportunistes usent des choix comptables et fiscaux, des marges de manœuvre et des latitudes discrétionnaires qu'offrent les textes de loi dans une finalité ultime, celle de la maximisation de leur richesse aux dépens d'autres ayants droit dont notamment les actionnaires, l'administration fiscale⁵.

La relation entreprise – administration fiscale est biaisée par l'asymétrie d'information qui régit la relation entre ces acteurs. En effet, l'administration fiscale, qui délègue l'obligation de la détermination de la situation comptable et fiscale de la firme, notamment l'impôt sur les bénéfices à l'agent, ne dispose d'aucune information concernant la détermination du résultat fiscal ni le montant de l'impôt dû.

Les études récentes qui s'inscrivent dans le cadre de la théorie de l'agence mettent en cause les prescriptions théoriques néoclassiques selon lesquelles les dirigeants profitent de la flexibilité du système fiscal et par la suite des avantages que procure ce dernier pour opter pour les choix permettant de maximiser la gestion de leur fiscalité et par la suite la valeur de la firme ; ils militent en faveur des avancées de la théorie de l'agence selon lesquelles les dirigeants pratiquent la gestion fiscale qui, visent à exproprier en premier lieu l'administration fiscale, et qui répond, notamment à leurs objectifs personnels dont la maximisation de leurs rentes au détriment des intérêts des actionnaires et de l'objectif, qui auparavant était primordial, celui de la maximisation de la valeur (Desai et Darmaphala, 2006 ; 2009a ; 2009b ; Desai et al. 2007 ; Hanlon et Slemrod, 2009). De ce fait, en jouant sur le paramètre fiscal et tout en se conformant à la loi fiscale en vigueur, les dirigeants optent pour les choix fiscaux qui leur permettent de minimiser le fardeau fiscal et de maximiser leur richesse au détriment de l'administration fiscale, d'une part, et des actionnaires d'autre part.

Desai et Dharmapala (2006 , 2009a) expliquent la relation négative qui s'établit entre les incitations managériales, se matérialisant par la rémunération des dirigeants sous forme

⁵ En s'appuyant sur la relation principal - agent et en considérant l'ensemble des contrats établis par la firme, la relation d'agence définie par Jensen et Meckling (1976) s'étend à tous les contrats dès qu'il existe une divergence d'intérêts et une asymétrie informationnelle entre les parties du contrat. On peut définir plusieurs relations d'agence entre la firme et les autres parties prenantes (*stakeholders*) tels que : les salariés, les clients, les fournisseurs, l'Etat, les analystes financiers, les syndicats, les pouvoirs publics dont notamment l'administration fiscale.

d'octroi d'options, et la pratique de gestion fiscale par le fait qu'il existe une complémentarité entre gestion fiscale et détournement de fonds, d'une part ; et que la rémunération des dirigeants sous la forme d'octroi d'options permet de réduire le comportement discrétionnaire des dirigeants les persuadant ainsi à renoncer à une stratégie de gestion fiscale en leur faveur, d'autre part. D'ailleurs, Desai et Dharmapala (2006) suggèrent que la relation négative qui lie le pouvoir des dirigeants aux pratiques de gestion fiscale est renforcée par l'effet du gouvernement d'entreprise. Les auteurs mettent ainsi en évidence le paradigme émergent qui relie le paramètre fiscal au gouvernement d'entreprise. Ce paradigme a déjà été avancé et mis en évidence par Desai et Dharmapala (2009 b) qui examinent l'effet de la gestion fiscale sur la valeur de la firme tout en contrôlant le rôle du gouvernement d'entreprise à cet égard. Les auteurs mettent ainsi en cause les attentes théoriques classiques qui stipulent que les dirigeants cherchent à échapper au fardeau fiscal pour assurer un transfert de richesse immédiat de l'Etat vers la firme et les actionnaires (alignement des intérêts) et militent en faveur du nouveau constat qui fait que les dirigeants procèdent aux activités de gestion fiscale pour assurer un transfert de richesse en leur faveur et au détriment de toutes les parties prenantes, notamment les actionnaires. La relation ainsi constatée entre la gestion fiscale et la valeur de la firme est modérée par l'effet d'une bonne structure de gouvernance qui vise à contrôler et discipliner les actions des dirigeants.

D'autre part, les dirigeants opportunistes cherchent à gérer le résultat comptable en choisissant les politiques comptables qui leurs permettent de maximiser leur richesse et de minimiser la charge fiscale qui grève le bénéfice réalisé (Shabou et Boulila, 2002 ; Frank et al. 2009 ; Jennings et al. 1996 ; El Aissi et Omri, 2008 ; Wilson, 2009).⁶

Les dirigeants sont amenés parfois à agir sur le résultat comptable afin de réduire leur visibilité politique et d'éviter une intervention des pouvoirs publics (Key, 1997). En fait, la théorie de la réglementation suppose que l'entreprise est en relation avec l'environnement politique (la réglementation, l'Etat, les pouvoirs publics...), ce qui impose à la firme des dépenses qui grèvent les profits réalisés (Posner, 1974 ; Peltzman, 1976 ; Raffournier, 1990). La firme subit ainsi des coûts appelés 'coûts politiques' résultant de la pression des pouvoirs politiques. A cet égard, et selon l'hypothèse de la visibilité politique, les firmes de grande taille sont plus vulnérables à des pressions politiques que celles de petite taille. Selon Watts et

⁶ Healy et Wahlen (1999) postulent que la gestion des résultat intervient lorsque «les dirigeants utilisent leur latitude discrétionnaire dans le processus de comptabilité financière et dans la structuration des transactions pour modifier les états financiers soit pour induire en erreur certaines parties prenantes sur les performances économiques réelles de l'entreprise, soit pour influencer les enjeux contractuels qui reposent sur les nombres comptables».

Zimmerman (1978, 1983), les entreprises exposées à des pressions politiques, origine de leur appauvrissement, ont intérêt à modérer leurs résultats afin de limiter les coûts politiques.

D'ailleurs, selon l'hypothèse fiscale avancée par Raffournier (1990), les choix comptables dépendent de leur impact sur l'impôt (Raffournier, 1990). Dans la littérature, une panoplie de recherches portant sur la gestion des résultats prouvent le fait que les dirigeants se livrent aux pratiques de gestion des résultats pour des raisons fiscales en constatant que l'économie d'impôt joue un rôle déterminant dans le choix des méthodes comptables (Jennings et al. 1996). Jennings et al. (1996), en comparant entre la méthode de valorisation des stocks FIFO et celle du LIFO sur un échantillon d'entreprises américaines, suggèrent que le choix de la méthode de valorisation des stocks la plus appropriée est déterminant en matière de réduction du fardeau fiscal.

2. Divergences comptabilité – fiscalité, gestion fiscale et gestion des résultats en Tunisie : cadre réglementaire et hypothèses de la recherche

2.1. Le droit comptable en Tunisie : Aperçu synthétique

Depuis 1968, date de promulgation du premier plan comptable tunisien, la comptabilité était fortement rattachée aux règles fiscales. En effet, dans un contexte continental, où on emprunte beaucoup à la culture française, le système comptable tunisien s'apparentait au modèle Euro-continental, où le droit écrit, qui est caractérisé par la domination de l'état, s'impose, et où les règles comptables sont fortement rattachées aux règles fiscales. La Tunisie avait ainsi une réglementation comptable et une réglementation fiscale qui sont liées. Après les différentes mutations et les évolutions qu'a connues l'économie tunisienne, et notamment le manque d'actualité du plan comptable général, le besoin d'un référentiel comptable qui répond aux développements qui s'esquivaient à cette époque et qui permet de pallier aux insuffisances du PCG 1968 s'est fortement ressenti. Dès lors, et suite à la promulgation de la loi 96-112 du 31-12-1996, entrée en vigueur en 1997, la comptabilité s'est érigée en branche de droit. Les pratiques comptables en Tunisie sont organisées sous l'égide du système comptable des entreprises 1997. De ce fait, la comptabilité se basait sur son propre droit comptable qui est indépendant du droit fiscal mais qui coexiste avec le dernier. Le droit comptable est constitué par la loi relative au système comptable des entreprises, le décret portant approbation du cadre conceptuel de la comptabilité, les arrêtés de publication des normes comptables ainsi que d'autres diverses dispositions instituées par diverses lois.

La comptabilité disposait ainsi d'une autonomie par rapport à la législation fiscale. Dès l'instant, le nouveau système comptable tunisien s'apparentait au modèle Anglo-américain, qui est, contrairement au modèle continental, caractérisé par une importance accrue accordée à la profession comptable. Dans ce modèle, la réglementation comptable est indépendante de la réglementation fiscale, créant ainsi des divergences au niveau des objets, des divergences aussi au niveau des objectifs, et notamment des divergences au niveau des résultats diffusés, à savoir, le résultat comptable avant impôts et le résultat fiscal imposable.

2.2. Le droit fiscal en Tunisie

Le droit fiscal tunisien trouve son origine dans la constitution, la loi – la loi de finances, le règlement (décrets et arrêtés), les principes généraux du droit, la jurisprudence fiscale, la doctrine administrative (BODI et réponses aux questions posées par les contribuables), et la doctrine. La fiscalité tunisienne est une fiscalité à essence pratique, elle est dominée par les interprétations administratives qui sont changeantes, parfois contradictoires d'un service à un autre et la connaissance de la fiscalité tunisienne passe obligatoirement par la connaissance de ses pratiques et usages (Yaïch, 2004).

Pour les sociétés, la législation fiscale tunisienne en vigueur est basée sur des prélèvements au niveau de la réalisation du revenu et des bénéfices. L'impôt sur les sociétés (IS) est institué par le code de l'impôt sur le revenu des personnes physiques et de l'impôt sur les sociétés (code de l'IRPP et de l'IS) promulgué par la loi n°89-114 du 30 décembre 1989. En Tunisie, la fiscalité exige la tenue d'une comptabilité conforme au système comptable des entreprises.

2.3. Lien comptabilité – fiscalité et sources des divergences comptabilité – fiscalité

En Tunisie, la fiscalité se base sur la comptabilité pour déterminer la base imposable. Le bénéfice imposable soumis à l'impôt sur les sociétés est établi à partir du résultat comptable⁷ qui est corrigé de certains ajustements prévus par la loi fiscale⁸. La prise en compte de ces ajustements ne conduit pas à établir un bilan fiscal distinct du bilan comptable mais à établir un tableau de détermination du résultat fiscal qui regroupe les différentes réintégrations et

⁷ Ce résultat est déterminé selon les principes et règles institués au niveau du système comptable des entreprises 1997.

⁸ Les principales réintégrations portent sur certaines charges ou l'excès par rapport à une limite de déduction, et certaines provisions (telle que la provision pour risques et charges). Les déductions portent sur certains produits tels que les dividendes. Ils sont exonérés par la loi et par suite ils sont déduits de la base imposable.

déductions fiscales. Les principales réintégrations portent sur certaines charges ou l'excès par rapport à une limite de déduction, et certaines provisions (telle que la provision pour risques et charges). Les déductions portent sur certains produits tels que les dividendes.

En Tunisie, selon Yaich (2004), des divergences résultant des différences entre le système comptable par rapport à la législation fiscale peuvent provenir soit, du rejet par le fiscalité de certaines charges (tel que les amendes et pénalités) ou l'exonération de certains produits (tel que les dividendes encaissés), soit de traitements comptables non admis par le fisc (réduction de valeur, actualisation des créances...). Ces divergences peuvent résulter aussi des incitations fiscales avantageuses.

Le système fiscal tunisien a préconisé à travers le code des incitations aux investissements diverses mesures d'incitations permettant la minimisation de la matière imposable. Les principales mesures concernent les dégrèvements fiscaux au titre des réinvestissements exonérés. Ces dernières peuvent prendre deux formes : soit un dégrèvement financier au titre de la souscription à de nouvelles parts sociales et actions, soit un dégrèvement physique au titre des réinvestissements physiques au sein même de l'entreprise.

D'ailleurs, le code de l'IRPP et de l'IS préconise des mesures fiscales concernant les reports déficitaires. En effet, et selon l'article 48-IX du dit code, le déficit enregistré au titre d'un exercice est déduit successivement des résultats des exercices suivants et ce jusqu'à la quatrième année inclusivement. Le même article ajoute que *'ne sont plus déductibles les déficits non imputés sur les bénéfices des années suivant celle ayant enregistré le déficit et ce, dans la limite des bénéfices réalisés'*. D'ailleurs, la déduction des déficits et des amortissements s'effectue selon l'ordre suivant :

- a- les déficits reportables ;
- b- les amortissements de l'exercice concerné ;
- c- les amortissements réputés différés en périodes déficitaires.

2.4. Les facteurs explicatifs des divergences comptabilité – fiscalité en Tunisie : Hypothèses de la recherche

L'objectif de la présente recherche est d'examiner les divergences comptabilité - fiscalité dans le contexte tunisien. Plus particulièrement, nous essayons de tester les hypothèses selon lesquelles les divergences discrétionnaires sont dues aux pratiques discrétionnaires de gestion des résultats et de gestion fiscale. A ce titre, nous allons examiner l'impact de certaines

incitations liées à la gestion fiscale, d'autres liées à la gestion des résultats et d'autres liés à la combinaison entre les deux pratiques de gestion des résultats et de gestion fiscale sur les divergences discrétionnaires. Nous partons de l'idée fondamentale qui fait que *les dirigeants, dotés d'opportunisme et qui sont incitées à gérer le résultat comptable et à pratiquer la gestion fiscale, affichent des divergences discrétionnaires importantes entre le résultat comptable avant impôts et le résultat fiscal imposable.*

2.4.1. Les facteurs liés aux incitations à la gestion fiscale combinée avec la gestion des résultats

La gestion fiscale est souvent accompagnée par la pratique de gestion des résultats (Tang et Firth, 2010 ; Wilson, 2009). En effet, pour bénéficier au maximum des opportunités qu'offre le système fiscal tunisien et qui permettent la gestion fiscale, les dirigeants cherchent à agir sur les résultats comptables. Il en est ainsi de la pratique de réinvestissement des bénéfices et de la pratique de l'imputation des reports déficitaires. Dans ces deux cas de figure, les dirigeants sont incités à gonfler le résultat comptable actuel pour bénéficier au maximum du traitement fiscal lié à l'imputation des reports déficitaires, et du traitement lié au réinvestissement des bénéfices exonérés. En outre les deux pratiques permettent de réaliser une économie d'impôts ce qui affecte les divergences discrétionnaires.

Les pertes ordinaires entraînent un traitement fiscal avantageux dans la mesure où les firmes ayant enregistré des pertes antérieures ont droit à un report rétrospectif⁹ ou prospectif¹⁰ selon la nature du système fiscal en vigueur. En effet, une firme qui a accumulé des pertes antérieures cherche à améliorer son résultat actuel pour bénéficier des incitations fiscales liées à l'imputation du déficit réalisé sur ses résultats actuels et futurs (en cas de report prospectif), cherchant de la façon à réduire les charges fiscales y afférentes.

Le système fiscal tunisien distingue entre les pertes ordinaires, provenant de l'exploitation, et les amortissements réputés différés. Dans cette recherche, et concernant les reports déficitaires,

⁹ Le système fiscal en vigueur en Tunisie ainsi qu'en Chine, n'admet pas le report des pertes sur les exercices antérieurs (report rétrospectif ou carry back), d'autres systèmes fiscaux (tel qu'au Canada) acceptent cette technique de report qui s'effectue dans des périodes différentes.

¹⁰ L'imputation des pertes constatées pendant un exercice sur les exercices futurs (report en avant ou prospectif) est appliquée dans différents systèmes fiscaux (en Allemagne et au Royaume Uni le report en avant est sans limite dans le temps ; aux Etats-Unis ce report est limité à 20 ans, au Canada, il est de 7 ans, en Chine, ce report est de 5ans ; cependant, en France et en Tunisie qui distinguent entre les pertes ordinaires et les amortissements réputés différés, le report en avant pour les premières est limité à 5 ans d'après le système français et 4 ans d'après le système tunisien, alors que pour les amortissements réputés différés, ce report est sans limite (Dammak, 2006) .

on ne se s'intéresse qu'aux pertes ordinaires pour les quelles le report en avant est dans la limite de 4 années d'après le système fiscal tunisien. En Tunisie, et d'après l'article 48-IX du code de l'IRPP et de l'IS, le déficit enregistré au titre d'un exercice par une entreprise est considéré comme une charge de l'exercice suivant, et est déduit successivement des résultats des exercices suivants dans la limite de quatre années¹¹.

Shabou et Boulila (2002), dans leur étude menée dans le contexte tunisien, suggèrent que, en présence de pertes antérieures, les dirigeants des firmes tunisiennes, soucieux de payer moins d'impôts et de bénéficier au maximum des avantages fiscaux, ont tendance à améliorer le résultat de l'exercice actuel et à augmenter les réserves spéciales de réévaluation afin d'imputer le déficit des exercices antérieurs sur les exercices ultérieurs.

Les pertes ordinaires antérieures incitent ainsi à gérer les résultats comptables pour pratiquer la gestion fiscale liée à l'imputation des déficits reportables pour enfin minimiser les charges d'impôts (Manzon and Plesko 2002 ; Erickson et al. 2004 ; Shabou et Boulila, 2002). Manzon et Plesko (2002) présument et trouvent une relation positive entre les reports déficitaires et les divergences comptabilité – fiscalité, en constatant que les firmes ayant des reports déficitaires cherchent à accroître le résultat actuel pour bénéficier de l'imputation de ces reports et de l'économie d'impôts qui en découle. Dès lors, nous suggérons que le traitement fiscal des pertes antérieures entraîne des divergences comptabilité – fiscalité discrétionnaires importantes.

Hypothèse 1 : En présence de pertes antérieures, il existe une relation positive et significative entre les reports déficitaires imputés et les divergences discrétionnaires.

Le financement des investissements par autofinancement est favorisé par rapport à l'émission de nouvelles actions bien qu'il n'apporte aucun allégement fiscal pour l'entreprise (Dammak, 2006). En effet, et selon Dammak (2006), la rémunération du capital en numéraire ne constitue pas pour la société une charge financière déductible de son bénéfice imposable. Ainsi, la charge fiscale qui en découle est considérée négligeable. Cependant, les bénéfices nets de l'entreprise mis en réserve ont l'avantage de ne pas alourdir la charge financière de celle-ci. Cette prérogative financière se manifeste sur le plan fiscal par une absence de charge

¹¹ L'article 48-IX ajoute aussi que la déduction des déficits et des amortissements s'effectue selon l'ordre suivant : 1- les déficits reportables, 2- les amortissements de l'exercice concerné, 3- les amortissements réputés différés en période déficitaire. D'ailleurs, d'après cet article, « Ne sont plus déductibles les déficits non imputés sur les bénéfices des années suivants celle ayant enregistré le déficit et ce, dans la limite des bénéfices réalisés ».

susceptible d'être déduite du bénéfice imposable. En effet, l'absence de distribution des bénéfices a une conséquence fiscale propice dans la mesure où l'autofinancement permet d'échapper à l'impôt de distribution (Dammak, 2006).

En Tunisie, El Aissi (2010) suggère que la gestion fiscale à travers le réinvestissement des bénéfices peut renforcer la capacité d'autofinancement de l'entreprise. En fait, les opportunités offertes par le législateur tunisien au sujet des dégrèvements fiscaux encouragent l'autofinancement, dans la mesure où, lorsque l'entreprise réinvestit une partie ou la totalité de son bénéfice au sein même de la société, ou dans le capital initial, ou à l'augmentation de capital d'une autre société, elle bénéficie d'une part de l'économie d'impôt réalisée, qui constitue une liquidité de plus, et de l'autre part, de l'opération d'investissement elle-même par les propres moyens de l'entreprise.

En matière de gestion fiscale, le système fiscal tunisien offre plusieurs opportunités, notamment, celles qui permettent de minimiser la base imposable. Il s'agit des dégrèvements fiscaux au titre des réinvestissements exonérés. En effet, le législateur tunisien, cherchant à encourager l'investissement, a prévu, à travers le code des incitations aux investissements, de tels dégrèvements fiscaux. Ces dégrèvements peuvent prendre deux formes : soit un dégrèvement financier au titre de la souscription à de nouvelles parts sociales et actions, soit un dégrèvement physique au titre des réinvestissements physiques au sein même de l'entreprise. En l'occurrence, pour répondre à leurs aspirations, les dirigeants, soucieux de payer moins d'impôts cherchent à améliorer le résultat actuel pour bénéficier, en premier lieu, de l'avantage lié au réinvestissement des bénéfices exonérés, et, en deuxième lieu, de l'économie d'impôts qui en découle. Dès lors, nous nous proposons que les firmes qui recourent au financement par réinvestissement des bénéfices réalisant ainsi des économies d'impôts, enregistrent des divergences importantes entre le résultat comptable et le résultat fiscal imposable.

Hypothèse 2 : Dans les firmes qui recourent au financement par réinvestissement des bénéfices, il existe une relation positive et significative entre les bénéfices réinvestis et les divergences discrétionnaires.

Frank et al. (2009) constatent, dans une étude menée dans le contexte américain, que les pratiques de gestion fiscale sont accompagnées des pratiques de gestion des résultats dans les firmes américaines. Ces firmes, incitées à gérer le résultat comptable vers la hausse, sont en même temps incitées à gérer le résultat fiscal vers la baisse. En effet, dans ces firmes, les dirigeants soucieux de minimiser les charges fiscales et de maximiser leurs rentes trouvent

dans la préparation de la situation comptable et de la situation fiscale un terrain favorable pour l'exercice de leur discrétion. A ce titre, Frank et al. (2009) constatent que la gestion des résultats tel que mesurée par les *accruals* discrétionnaires affecte positivement la gestion fiscale telle que mesurée par les divergences permanentes entre le résultat comptable et le résultat fiscal. Les auteurs affirment que les divergences permanentes entre le résultat comptable et le résultat fiscal découlent de la discrétion des dirigeants lors du choix des méthodes fiscales, plutôt que des différences de traitement entre les règles comptables et les règles fiscales. Desai et Dharmaphala (2006 ; 2009a), à leur tour, en suggérant que les divergences comptabilité – fiscalité sont dues aux pratiques de gestion des résultats et de gestion fiscale, affirment que la gestion des résultats via les *accruals* est positivement corrélée avec les divergences comptabilité – fiscalité.

Guenther (1994), Yin et Cheng (2004) et Lin (2006) constatent une relation positive et significative entre les *accruals* discrétionnaires courants et le résultat imposable une année précédant l'adoption de la nouvelle mesure fiscale réduisant le taux d'imposition effectif. Les auteurs prouvent que les dirigeants choisissent les méthodes comptables qui répondent à leur objectif fiscal, celui de la réduction du résultat imposable afin de minimiser la charge d'impôt.

Dès lors, pour examiner l'aptitude des dirigeants à altérer le résultat comptable, le résultat fiscal et l'impact de la gestion des résultats sur les divergences comptabilité – fiscalité qui découlent des choix discrétionnaires des dirigeants, nous suggérons une relation positive entre la gestion des résultats telle que mesurée par les *accruals* discrétionnaires courants et les divergences comptabilité – fiscalité. En effet, il a été démontré que les *accruals* discrétionnaires courants sont vulnérables aux pratiques discrétionnaires des dirigeants, plutôt que les *accruals* non courants (Yin et Cheng, 2004). Cette mesure a été adoptée par El Aissi (2010) dans leur étude menée dans le contexte tunisien, visant à étudier la gestion des résultats motivée fiscalement. L'auteur constate que les dirigeants tendent à réduire le bénéfice imposable en agissant sur les *accruals* discrétionnaires courants. Une telle stratégie, à savoir la minimisation du bénéfice imposable peut affecter largement les divergences entre le résultat comptable et le résultat fiscal.

Hypothèse 3 : Il existe une relation positive et significative entre les *accruals* discrétionnaires courants et les divergences discrétionnaires.

2.4.2. Les facteurs liés aux incitations à la gestion fiscale

Le système fiscal tunisien prévoit la déductibilité des dotations aux amortissements des immobilisations corporelles permettant ainsi d'alléger la charge d'impôts. Il fournit aussi une panoplie de choix en matière de modes d'amortissement. Subséquemment, les dirigeants choisissent les méthodes qui permettent de fournir les dotations les plus élevées dans le but de réduire la base imposable et par la suite l'impôt sur les bénéfices. Dès lors, les dirigeants jouissent d'une économie d'impôts qui découle de leur choix discrétionnaire et qui sera plus importante lorsque le taux d'imposition est plus élevé.

Concernant les modes d'amortissement, les dirigeants peuvent opter pour la méthode de l'amortissement linéaire, ou bien encore pour l'amortissement dégressif, ou bien même pour l'amortissement exceptionnel. Ces deux derniers modes d'amortissement constituent une forme plus rapide que l'amortissement linéaire. Il en résulte que les charge d'impôts déductibles, et par la suite l'économie d'impôts sont plus importantes, durant les premières années de l'exercice au cours duquel on a opté pour l'une ou l'autre des deux modalités, à savoir le dégressif ou l'exceptionnel. Par ailleurs, en cas d'une baisse du taux d'imposition dans les exercices qui suivent, le gain fiscal résultant de l'adoption de ces deux modalités d'amortissement augmente ; ce qui fait que les dirigeants trouvent dans le choix du mode d'amortissement un terrain favorable à l'exercice de leur discrétion, notamment lorsqu'il peuvent prévoir une baisse du taux d'imposition, d'une part, et lorsque les restrictions légales le permettent de l'autre part.

Dans la littérature, une panoplie de recherches suggère et trouve que les investissements corporels, via le choix de la méthode d'amortissement, entraînent des divergences entre le résultat comptable et le résultat fiscal (Tang et Firth, 2010 ; Manzon et Plesko, 2002, Frank et al. ; 2009). Dès lors, nous suggérons que le choix du mode d'amortissement, permettant de maximiser les gains fiscaux, entraîne des divergences entre le résultat comptable et le résultat fiscal, dues au choix discrétionnaires des dirigeants.

Hypothèse 4 : Il existe une relation positive et significative entre le choix du mode d'amortissement et les divergences discrétionnaires.

L'hypothèse fiscale stipule que les choix comptables dépendent de leur impact sur l'impôt (Raffournier, 1990). En effet, l'économie d'impôt joue un rôle déterminant dans le choix des méthodes comptables (Biddle, 1980 ; Morse et Richardson, 1985 ; Jennings et al. 1996). Jennings et al. (1996) suggèrent que les dirigeants choisissent la méthode de valorisation des stocks qui permet de réduire le fardeau fiscal.

Le système comptable des entreprises offre aux dirigeants une certaine marge de liberté quant au choix des méthodes comptables en matière de stocks. En terme de méthode d'évaluation, la norme comptable tunisienne n°4 offre le choix entre deux méthodes d'évaluation : la méthode du coût moyen pondéré (CMP) et la méthode du (FIFO) ou premier entré premier sorti. La méthode du coût moyen pondéré permet une économie d'impôts ; elle permet donc de minimiser la charge fiscale (Jennings et Thompson, 1996).

Dans la littérature, plusieurs chercheurs ont examiné le choix de la méthode de valorisation des stocks. Cependant les résultats obtenus par ces recherches sont mitigés. En effet, certains chercheurs suggèrent que le choix des dirigeants en matière de valorisation des stocks est justifié par leur souci d'améliorer le résultat comptable et par la suite leur rémunération et leurs rentes. D'autres chercheurs trouvent que ce choix est motivé fiscalement, étant donné que le choix de la méthode CMP permet une économie d'impôts, ce qui est conforme avec les propositions de l'hypothèse fiscale (Jennings et Thompson, 1996 ; Raffournier, 1990).

En l'occurrence, nous présumons que le choix de la méthode d'évaluation des stocks affecte les divergences comptabilité – fiscalité :

Hypothèse 5 : Il existe une relation positive et significative entre le choix de la méthode de valorisation des stocks et les divergences discrétionnaires.

Tang et Firth (2010), sur un échantillon d'entreprises chinoises, avance que les firmes, ayant un taux d'imposition élevé, paient davantage d'impôts ce qui affecte négativement le rendement, la performance future et par la suite la compétitivité des entreprises. Dans leur étude, Tang et Firth affirment que le taux d'imposition varie d'une entreprise à une autre en constatant que la finalité ultime des entreprises est de minimiser le fardeau fiscal. Les auteurs constatent aussi que les firmes ayant un taux d'imposition élevé et par la suite une charge fiscale élevée, relativement aux firmes ayant un taux d'imposition moins élevé, cherchent à opter pour les choix fiscaux permettant d'altérer le bénéfice imposable et de réduire la charge fiscale ce qui a affecté positivement les divergences comptabilité - fiscalité. Toujours en Chine, Chan and Mo (2000) trouvent des résultats qui sont conformes avec les constatations de Tang et Firth (2010).

Dans le contexte tunisien, il a été démontré que le souci des entreprises tunisiennes est aussi celui d'alléger le fardeau fiscal. En Effet, El Aissi et Omri (2008) constatent que les entreprises tunisiennes, ayant bénéficié de l'avantage fiscal lié à la réduction du taux d'imposition, gèrent leur résultat à la baisse une année avant l'entrée en vigueur de la

réduction du taux d'imposition pour bénéficier de l'économie d'impôts qui découle de la variation des taux d'imposition.

Récemment, en Tunisie, les taux d'imposition variaient selon le secteur d'activité, la cotation en bourse, En effet, les entreprises bénéficient de deux avantages réduisant le taux d'imposition. La première réduction est liée au taux du droit commun qui est réduit de 35% à 30%. Ce taux est applicable à partir de l'exercice 2006. La deuxième concerne les sociétés, qui procèdent à l'admission de leurs actions ordinaires à la cote de la bourse à un taux d'ouverture du capital au public au moins égal à 30% et les sociétés dont les actions ordinaires sont inscrites à la cote de la bourse dont le taux d'ouverture au public est inférieur à 30% et qui procèdent à l'ouverture de leur capital à un taux additionnel au moins égal à 20%, et ce pendant cinq ans, elles bénéficient d'un taux d'impôt sur les sociétés de 20% pendant cinq ans, à partir de leur admission. D'ailleurs, le taux de l'impôt sur les sociétés est fixé à 10 % pour certaines entreprises dont celles exerçant une activité artisanale, agricole, de pêche ou d'armement de bateaux de pêche, En outre, ce taux est fixé à 35%¹² pour d'autres entreprises dont celles exerçant dans le cadre de la loi n°2001-65 du 10 juillet 2001 relative aux établissements de crédit telle que modifiée et complétée par la loi n°2006-19 du 2 mai 2006, les opérateurs de réseaux des télécommunications prévus par le code de télécommunications promulgué par la loi n°2001-1 du 15 janvier 2001 tel que modifié et complété par la loi n°2002-46 du 7 mai 2002, les sociétés de services dans le secteur des hydrocarbures prévues par le code des hydrocarbures promulgué par la loi n°99-93 du 17 août 1999 tel que modifié et complété par les textes subséquents et notamment la loi n°2004-61 du 27 juillet 2004, les entreprises exerçant dans le secteur de production et de transport des hydrocarbures et soumises à un régime fiscal dans le cadre de conventions particulières et les entreprises de transport des produits pétroliers par pipe-line,

Dès lors, eu égard la variation du taux d'imposition, nous suggérons que les entreprises tunisiennes ayant un taux d'imposition élevé, paient davantage d'impôts que les firmes à taux d'imposition moins élevé. En conséquence, dans ces firmes, les dirigeants choisissent les méthodes fiscales qui permettent d'altérer le bénéfice imposable et d'amoinrir le fardeau

¹² Ce taux est réduit aussi à 20% pour les sociétés qui procèdent à l'admission de leurs actions ordinaires à la cote de la bourse à un taux d'ouverture du capital au public au moins égal à 30% et les sociétés dont les actions ordinaires sont inscrites à la cote de la bourse dont le taux d'ouverture au public est inférieur à 30% et qui procèdent à l'ouverture de leur capital à un taux additionnel au moins égal à 20%, et ce pendant cinq ans à partir de leur admission.

fiscal ce qui entraîne des divergences discrétionnaires importantes au niveau des résultats comptable et fiscal.

Hypothèse 6 : Il existe une relation positive et significative entre le taux d'imposition sur les bénéfiques et les divergences discrétionnaires.

2.4.3. Les facteurs liés aux incitations à la gestion des résultats

L'hypothèse de la visibilité politique stipule que la taille de la firme est généralement utilisée comme un indicateur de visibilité politique de la firme. En effet, L'hypothèse avance que les firmes de grande taille sont plus vulnérables à des pressions politiques que celles de petite taille, dans la mesure où une grande taille indique que la firme génère plus de profits et donc plus apte à financer le budget de l'Etat par les prélèvements effectués par ce dernier (Watts et Zimmerman, 1978 ; Raffournier, 1990). En l'occurrence, les dirigeants, cherchant à réduire leur visibilité politique et par la suite les coûts politiques et fiscaux, se voient incités à réduire le bénéfice diffusé au public. Nous suggérons, donc que les dirigeants des entreprises de grande taille sont incités à choisir les méthodes comptables qui réduisent le résultat comptable, ce qui entraîne des divergences comptabilité - fiscalité.

Hypothèse 7 : Il existe une relation positive et significative entre la taille de la firme et les divergences discrétionnaires.

3. Analyse empirique des facteurs explicatifs des divergences comptabilité – fiscalité en Tunisie

3.1. Présentation de l'échantillon et Collecte des données

L'étude empirique porte sur 39 entreprises, dont 23 sont cotées à la Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis (BVMT) et opèrent dans différents secteurs d'activité et 16 non cotées, sur une période de 7 ans allant de l'année 2003 à l'année 2009. De la population initiale des sociétés cotées, nous avons exclu les entreprises relevant du secteur financier (telles que les banques, les compagnies d'assurance, les sociétés d'investissement, ...) du fait de leurs spécificités comptables et fiscales. En fait, ces entreprises sont soumises à des normes sectorielles où les techniques de la comptabilité financière diffèrent de celles des autres entreprises industrielles, commerciales et de services. Nous avons également exclu les entreprises totalement exportatrices étant donné qu'elles sont soumises à un régime particulier d'exonération de bénéfices. D'ailleurs, et faute de disponibilité des données pour certaines

entreprises sur toutes la période de l'étude, nous avons éliminé les entreprises qui ont été radiées de la cote les premières années de l'étude, et celles qui sont nouvellement introduites en bourse. De ce fait, notre échantillon de l'étude est un panel non cylindré, dont le nombre total d'observations est égal à 234 observations firme année.

Pour la collecte des données ayant servi à notre analyse empirique, nous avons fait appel à différentes sources d'informations. Pour les sociétés cotées, les données sont extraites des états financiers et des informations annexes publiées par la Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis, ainsi que des notes annexes publiées dans la documentation (bulletins officiels et rapports annuels) fournie par le Conseil du Marché Financier tunisien. Concernant les sociétés non cotées, nous avons obtenu les informations relatives à celles retenues du conseil du marché financier de la documentation (bulletins officiels et rapports annuels) fournie par ce dernier. Pour le reste des entreprises non cotées, nous avons sollicité l'information auprès des cabinets des experts comptables des firmes en question.

3.2. Estimation des divergences comptabilité – fiscalité

En Tunisie, les différences de traitement entre la comptabilité et la fiscalité tel que le cas pour les actifs intangibles, les mesures fiscales avantageuses qu'offre le système fiscal et les marges de manœuvre qui en découlent, outre les incitations à la gestion des résultats et à la gestion fiscale peuvent entraîner des divergences énormes entre le résultat comptable et le résultat fiscal, et peuvent, par la suite, expliquer la non coïncidence entre les impôts payés et les bénéfices réalisés. Dès lors, pour déterminer les divergences non discrétionnaires et les divergences discrétionnaires, nous proposons quelques facteurs pouvant expliquer les divergences non discrétionnaires entre le résultat comptable et le résultat fiscal.

3.2.1. Le Fond commercial

En comptabilité, le fond commercial est amorti sur une période de 20 ans. Les dotations d'amortissements sont constatées parmi les charges de l'exercice, et par la suite, elles sont déduites du résultat comptable. La législation fiscale prévoit l'amortissement et la dépréciation du fond commercial. Cependant, ces charges ne sont pas déductibles du bénéfice imposable. La non déductibilité des charges d'amortissement en fiscalité peut entraîner des divergences négatives entre le résultat comptable et le résultat fiscal.

3.2.2. Les investissements corporels

En comptabilité, et alors que la constatation d'une dépréciation au titre des immobilisations est obligatoire selon les normes comptables tunisiennes, aucune dépréciation autre que celles constatées par le biais des amortissements fiscaux n'est admise en fiscalité, ce qui entraîne des divergences permanentes entre le résultat comptable et le résultat fiscal. Subséquemment, l'investissement en immobilisations peut affecter négativement les divergences comptabilité – fiscalité. Ces différences de traitement entre la comptabilité et la fiscalité en ce qui concerne la charge qui découle de la dépréciation du bien entraînent des divergences entre le résultat comptable et le résultat fiscal. Dans la littérature, une panoplie de recherches suggère et trouve que les investissements corporels entraînent des divergences entre le résultat comptable et le résultat fiscal (Tang et Firth, 2010 ; Manzon et Plesko, 2002 ; Frank et al. 2009).

3.2.3. La rentabilité de la firme

Manzon et Plesko (2002) suggèrent que les firmes bénéficiaires cherchent à investir davantage dans les activités pour lesquelles la législation fiscale en vigueur offre des mesures fiscales avantageuses pour inciter les investisseurs. Particulièrement, dans ces firmes, les dirigeants cherchent à investir dans les activités les plus avantageuses fiscalement afin de réduire la base imposable, et profiter de l'économie d'impôt qui découle de leurs choix.

Les auteurs trouvent des résultats qui sont conformes avec leurs prédictions en constatant une relation positive entre le résultat comptable de signe positif et les divergences comptabilité – fiscalité. De ce fait, nous suggérons que, dans les firmes tunisiennes bénéficiaires, la rentabilité de la firme telle qu'elle est appréhendée par un résultat comptable positif, entraîne des divergences comptabilité – fiscalité.

3.2.4. La croissance du chiffre d'affaires

La croissance du chiffre d'affaires peut entraîner des créances irrécouvrables énormes (Tang et Firth, 2010). Ces créances sont immédiatement passées en pertes de l'exercice. En fait, elles sont appréciées avec une certaine subjectivité permettant de réduire le résultat de l'exercice et par la suite la charge d'impôts. Fiscalement, ces créances ne sont déductibles de la base imposable que si certaines conditions, sur lesquelles les dirigeants peuvent agir, sont vérifiées. Ces différences de traitement peuvent créer des divergences négatives entre le résultat comptable et le résultat fiscal.

Les divergences comptabilité – fiscalité sont tributaires des différences de traitement entre la loi comptable et la législation fiscale, dites divergences non discrétionnaires, et des pratiques

de gestion fiscale et de gestion des résultats, dites divergences discrétionnaires. Les facteurs ci-dessous relatés déterminent bien les divergences non discrétionnaires entre le résultat comptable et le résultat fiscal. Pour estimer les divergences discrétionnaires, nous nous penchons sur la démarche suivie par Tang et Firth (2010). Cette dernière passe par trois étapes. La première étape consiste à déterminer les divergences totales entre le résultat comptable et le résultat fiscal. La deuxième étape consiste à estimer le modèle de régression à partir duquel les divergences non discrétionnaires vont être déterminées. Enfin, la troisième étape consiste à déterminer les divergences discrétionnaires par la différence entre les divergences totales et celles non discrétionnaires.

1^{ère} étape :

Les divergences comptabilité - fiscalité, expliquées par les différences de traitement entre la loi comptable et les règles fiscales, ainsi que par les pratiques discrétionnaires de gestion des résultats et de gestion fiscale, s'écrivent comme suit :

$$\text{Div Comp} - \text{Fisc} = \text{DIV_N-DIS} + \text{DIV_DIS}$$

Avec,

Div Comp – Fisc : représente les divergences totales entre le résultat comptable avant impôts et le résultat fiscal imposable.

DIV_NDIS : représente les divergences qui sont dues aux différences de traitement entre la loi comptable et la loi fiscale.

DIV_DIS : représente les divergences qui sont dues aux manipulations comptables et à la gestion du paramètre fiscal.

2^{ème} étape :

En fonction des facteurs ci-dessus relatés, les divergences totales se présentent selon la régression suivante :

$$\text{Div Comp} - \text{Fisc}_{it} = b_0 + b_1 \text{FCL}_{it} + b_2 \Delta \text{INV}_{it} + b_3 \text{RENT}_{it} + b_4 \Delta \text{CHA}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Avec,

Div Comp – Fisc_{it} : les divergences totales entre le résultat comptable et le résultat fiscal, égale au : résultat comptable avant impôts – résultat fiscal imposable. Cette mesure est adoptée par Tang et Firth (2010).

FCL_{it} : représente la valeur brute du fond commercial telle quelle figure au niveau du bilan.

Δ INV_{it} : représente la variation dans les investissements corporels et est égale à la variation de la valeur brute des immobilisations corporelles entre t et t-1. Cette mesure a été adoptée par Manzon et Plesko (2002) et Tang et Firth (2010), et est introduite dans le modèle pour

contrôler l'effet des immobilisations corporelles via la dépréciation sur les divergences non discrétionnaires.

RENT_{it} : représente la rentabilité de la firme. Elle sert à contrôler la tendance des firmes bénéficiaires à investir dans des activités qui bénéficient de mesures fiscales avantageuses. La rentabilité est une variable binaire égale à '1' si la firme affiche un bénéfice comptable avant impôts, et '0' sinon.

Δ CHA_{it} : représente la croissance du chiffre d'affaires. Cette variable sert à contrôler l'effet des créances irrécouvrables. La croissance du chiffre d'affaires est mesurée par : chiffre d'affaire t – chiffre d'affaires $t-1$.

ε_{it} : le terme d'erreur de la firme i à l'année t . Il constitue la partie non expliquée par les facteurs liés aux différences de traitement entre la comptabilité et la fiscalité. Il est lié à la composante discrétionnaire des divergences comptabilité – fiscalité.

La variation du chiffre d'affaires (Δ CHA) et les investissements corporels (Δ INV) sont censés affecter négativement les divergences comptabilité – fiscalité, cependant, la rentabilité (RENT) et le fond commercial affectent positivement ces divergences.

DIV_NDIS est estimé sur la base de l'équation correspondante aux *Div Comp – Fisc* (équation 1). En fait, l'estimation de l'équation (1) par la méthode des moindres carrés ordinaires et en coupes transversales, pour chaque firme de l'échantillon, nous permet de l'équation (2) suivante relative aux divergences non discrétionnaires **DIV_NDIS**:

$$\mathbf{DIV_NDIS}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \mathbf{FCL}_{it} + \beta_2 \Delta \mathbf{INV}_{it} + \beta_3 \mathbf{RENT}_{it} + \beta_4 \Delta \mathbf{CHA}_{it} \quad (2)$$

3^{ème} étape:

DIV_DIS est le résidu obtenu par la différence entre *Div Comp – Fisc* (équation 1) et **DIV_NDIS** estimés par les estimateurs β de l'équation 2. Dès lors,

$$\mathbf{DIV_DIS}_{it} = \mathbf{Div\ Comp-Fisc}_{it} - (\beta_0 + \beta_1 \mathbf{FCL}_{it} + \beta_2 \Delta \mathbf{INV}_{it} + \beta_3 \mathbf{RENT}_{it} + \beta_4 \Delta \mathbf{CHA}_{it}) \quad (3)$$

Les mesures utilisées dans toutes les régressions, à l'exception de la rentabilité, sont normées par le total des actifs pour limiter les problèmes d'hétéroscédasticité.

3.3. Définition et mesure des variables

Variable à expliquer : les divergences discrétionnaires (DIV _DIS)

La variable à expliquer correspond aux divergences discrétionnaires entre la comptabilité et la fiscalité. Ce phénomène est représenté par une variable continue obtenue à partir de l'estimation des modèles (1) et (2) ci-dessus avancés.

Variables explicatives : REP- DEF, REIN-BEN, AC-DISC, AMT, STOCK, TAUX, LOGTA

◆ **Mesure de la gestion fiscale des reports déficitaires combinée avec la gestion des résultats (REP-DEF)**

La variable REP-DEF qui contrôle l'effet de la gestion des résultats permettant la gestion fiscale des reports déficitaires sur les divergences discrétionnaires est une variable binaire qui prend la valeur '1' si l'entreprise impute des reports déficitaires et '0' sinon (Manzon et Plesko, 2002 ; Tang et Firth, 2010 ; Frank et al. 2009).

◆ **Mesure de la gestion fiscale par réinvestissement des bénéfices combinée avec la gestion des résultats (REIN-BEN)**

Dans notre modèle, le réinvestissement des bénéfices (REIN-BEN) est une variable dichotomique qui prend la valeur '1' si l'entreprise pratique la gestion fiscale à travers le réinvestissement du bénéfice, et '0' sinon (ElAissi, 2010).

◆ **Mesure de la gestion fiscale moyennant la gestion des résultats (AC-DISC)**

Le calcul des accruals courants passe par trois étapes. La première étape réside dans le calcul des accruals courants. La deuxième étape consiste en l'estimation du modèle des accruals courants en fonction de la variation du chiffre d'affaires, pour enfin, et dans une troisième étape déterminer les accruals discrétionnaires.

Le modèle relatif aux accruals courants (AC_C) s'écrit comme suit :

$$AC_C_{it} = \Delta AC_{it} - \Delta LIQ_{it} - (\Delta PC_{it} - \Delta DLT_{it} - \Delta IP_{it})$$

Avec,

ΔAC_{it} = variation de l'actif courant

ΔLIQ_{it} = variation de la caisse et banque

ΔPC_{it} = variation du passif courant

ΔDLT_{it} = variation des dettes à long terme figurant parmi le passif courant

ΔIP_{it} = variation de l'impôt à payer

Guenther (1994) considère qu'en absence de gestion des résultats, les actifs courants et les passifs courants à la date t sont chacun fonction du chiffre d'affaires total à la date t. En se

penchant sur la démarche adoptée par Guenther (1994), le modèle relatif aux accruals non discrétionnaires s'écrit comme suit : $AC_C_{it} = \beta_i \Delta CA_{it} + \varepsilon_{it}$

Ensuite, et dans une deuxième étape, nous estimons le modèle de régression linéaire, concernant les accruals courants, par la méthode des moindres carrés ordinaires pour chaque entreprise de l'échantillon. Avant l'estimation du modèle de régression, toutes les mesures sont divisées par la valeur de l'actif total du début de période pour réduire les problèmes d'hétéroscédasticité.

$$AC_C_{it} / TA_{it-1} = \beta_i (\Delta CA_{it} / TA_{it-1}) + \varepsilon_{it}$$

Avec,

AC_C_{it} = accruals courants à l'instant t

TA_{it-1} = actif total à l'instant t-1

ΔCA_{it} = variation du chiffre d'affaires

ε_{it} = terme d'erreur

β_i est le coefficient estimé de l'équation pour chaque firme.

Enfin, la dernière étape consiste à déterminer les accruals discrétionnaires (AC_DISC). Ces derniers sont obtenus en retranchant des accruals courants les accruals non discrétionnaires (Guenther, 1994). Les variables du modèle sont également divisées par l'actif total pour réduire les problèmes d'hétéroscédasticité. Les accruals discrétionnaires sont égaux donc à :

$$AC_DISC_{it} = AC_C_{it} - \beta_i (\Delta CA_{it} / TA_{it-1})$$

◆ **Mesure de la gestion fiscale à travers le choix de la méthode d'amortissement (AMT)**

La variable (AMT) est une variable binaire égale à '1' si les dirigeants optent pour la méthode de l'amortissement dégressif combinée avec celle de l'amortissement linéaire, et '0' si la méthode adoptée est celle du linéaire.

◆ **Mesure de la gestion fiscale à travers le choix de la méthode de valorisation des stocks (STOCK)**

La variable STOCK est une variable dichotomique égale à '1' si l'entreprise adopte la méthode CMP, et '0' si la méthode appliquée est celle du FIFO.

◆ **Mesure de la gestion fiscale liée à la variation du taux d'imposition (TAUX)**

La variable taux d'imposition (TAUX) est égale au taux de l'impôt sur les bénéfices (Tang et Firth, 2010).

◆ **Mesure de la taille de la firme (TAILLE)**

La taille est mesurée par le logarithme naturel du total de l'actif. En effet, le recours au logarithme permet de pallier aux différences de taille des entreprises de l'échantillon, autrement dit, ceci permet de lisser l'effet des grandes tailles.

3.4. Définition du modèle d'analyse

Dans la présente recherche, le phénomène à expliquer correspond aux divergences discrétionnaires entre la comptabilité et la fiscalité. Nous présentons le modèle qui va servir de base pour tester les hypothèses de notre recherche sous la forme de la régression suivante :

$$\text{DIV_DIS}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{REP-DEF}_{it} + \beta_2 \text{REIN-BEN}_{it} + \beta_3 \text{AC_DISC}_{it} + \beta_4 \text{AMOT}_{it} + \beta_5 \text{STOCK}_{it} + \beta_6 \text{TAUX}_{it} + \beta_7 \text{TAILLE}_{it} + \varepsilon_{it}$$

3.5. Résultats de la recherche

3.5.1. Statistiques descriptives et analyse univariée

Tableau 1: Statistiques descriptives des variables DIV-DISC, AC-DISC, TAUX et TAILLE

Variable	Minimum	Maximum	Moyenne	Médiane	Ecart – type
DIV-DISC	-0,115830	0,128910	-0,001993	-0,010040	0,040974
AC-DISC	-0,425670	0,492520	0,002495	0,002745	0,115409
TAUX	0,00	0,35	0,22	0,30	0,14
TAILLE	10,737706	21,112587	16,877033	17,472817	2,074055

Le tableau 1 ci-dessus montre qu'en moyenne les firmes de l'échantillon enregistrent des divergences discrétionnaires pour 0,19% du total actif. Elles gèrent le résultat vers la hausse, en moyenne, pour 0,24% du total actif, au moment où elles pratiquent la gestion fiscale des résultats vers la baisse avec un plafond de 42% du total actif. Leur taille moyenne, telle que mesurée par le logarithme naturel du total des actifs, est de 16,87. Le taux d'imposition est en moyenne de 22%, et plus que la moyenne de l'échantillon ont un taux d'imposition de 30%.

Tableau 2: Fréquences des firmes pratiquant la gestion fiscale des résultats à travers le temps

Gestion fiscale des résultats / Année	Accruals discrétionnaires négatifs	Accruals discrétionnaires positifs
2003	42,3%	57,7%
2004	62,1%	37,9%
2005	44,4%	55,6%
2006	44,4%	55,6%
2007	36,8%	63,2%
2008	58,3%	41,7%

2009	51,5%	48,5%
TOTAL	48,3%	51,7%

Le tableau 2 montre qu'en moyenne 48,3% des entreprises tunisiennes pratiquent la gestion des résultats permettant de minimiser le bénéfice imposable. La fréquence des firmes pratiquant la gestion des résultats vers la baisse varie entre 42,3% et 62,1% pour les années de l'étude seulement pour l'année 2007 où cette fréquence est de 36,8%.

Tableau 3 : Statistiques descriptives des variables REIN-BEN, REP-DEF, AMOT et STOCK

Variable	Modalité	Effectif	Fréquence	Mode
REIN-BEN	Réinvestissement des bénéfices	82	35%	0
	Pas de réinvestissement	152	65%	
REP-DEF	reports déficitaires imputés	43	81,6%	0
	Pas d'imputation de reports déficitaires	191	18,4%	
AMOT	Dégressif combiné avec le linéaire	20	8,5%	0
	Linéaire	214	91,5%	
STOCK	CMP	160	68,4%	1
	FIFO	74	31,6%	

Les résultats du tableau 3 révèlent que moins qu'une minorité des entreprises de l'échantillon adoptent les pratiques de gestion fiscale les plus avantageuses. En fait, seulement 35% des entreprises de l'échantillon pratiquent la gestion fiscale par réinvestissement des bénéfices. De même, seulement 18,4% des entreprises de l'échantillon pratiquent la gestion fiscale par imputation des reports déficitaires. D'ailleurs 8,5% des entreprises de l'échantillon adoptent la méthode de l'amortissement permettant une économie d'impôts, contre 91,5% qui optent pour le linéaire. Cependant, les résultats concernant la méthode de valorisation des stocks montrent que plus que la moitié des entreprises de l'échantillon adoptent la méthode CMP permettant d'amoinrir la charge d'impôts (68,4% contre 31,6% des entreprises pratiquent la méthode FIFO).

Tableau 4 : Test de comparaison de la moyenne DIV-DISC à travers les variables REIN-BEN, REP-DEF, AMOT et STOCK

Variable	Modalité	Moyenne DIV-DISC	Test-t pour égalité des moyennes
REIN-BEN	Réinvestissement des bénéfices exonérés	0,01329232	4,350*** (0,000)
	Pas de réinvestissement	-0,01023842	
REP-DEF	reports déficitaires imputés	-0,01015535	-1,449 (0,149)
	Pas d'imputation de reports déficitaires	-0,00015492	
AMOT	Dégressif combiné avec le linéaire	-0,00172350	0,031

	Linéaire	-0,00201776	(0,976)
STOCK	CMP	-0,00707181	-2,521** (0,013)
	FIFO	0,00898946	

*** Significatif au seuil de 1%

** Significatif au seuil de 5%

Nous constatons, à partir des résultats du tableau ci-dessus, que la moyenne de la variable DIV-DISC est moins élevée chez les firmes qui imputent des reports déficitaires, cependant aucune différence significative n'est constatée. Ces résultats non significatifs, révèlent une certaine ambiguïté concernant la validation de la première hypothèse de la recherche. Concernant la deuxième hypothèse, l'examen des résultats indique que la moyenne de la variable DIV-DISC est plus élevée chez les firmes qui pratiquent la gestion des résultats suivie par la gestion fiscale par réinvestissement des bénéfices exonérés. Les résultats du test-t permettent bien de confirmer la deuxième hypothèse de la recherche. En ce qui concerne la variable AMOT, la différence de la moyenne des divergences discrétionnaires entre les deux groupes de firmes est presque de 0,03%. Cependant aucune différence significative n'est affichée par le test t. Pour la différence de la moyenne des divergences comptabilité fiscalité entre les firmes qui optent pour la méthode de valorisation des stocks CMP, et celles qui optent pour la méthode FIFO, les résultats illustrés dans le tableau, affichent une différence de 1%, qui est significative au seuil de 5%. Les résultats infirment nos attentes concernant la cinquième hypothèse de la recherche.

Pour tester l'intensité de la relation entre la variable à expliquer DIV-DISC et les variables explicatives AC-DISC, TAUX et TAILLE, nous dressons le tableau 5 ci-dessous qui affiche le coefficient de corrélation de Pearson.

Tableau 5 : Corrélation paramétrique de Pearson entre les variables explicatives AC-DISC, TAUX et TAILLE et la variable DIV-DISC

	DIV-DISC
AC-DISC	0,154*** (0,009)
TAUX	0,065 (0,163)
TAILLE	0,098* (0,067)

*** La corrélation est significative au seuil de 1%

* La corrélation est significative au seuil de 10%

L'examen des résultats du test de corrélation s'affichant au tableau indique une relation positive et significative entre la gestion fiscale des résultats (variable AC-DISC) et les divergences discrétionnaires. Ces résultats corroborent nos prédictions qui font que les entreprises incitées à pratiquer la gestion des résultats vers la baisse, permettant de réduire le

bénéfice imposable, moyennant les accruals courants ; ils permettent par la suite de confirmer la troisième hypothèse de la recherche. La corrélation entre la variable TAUX et les divergences discrétionnaires est positive mais non significative. Ces résultats opposent la sixième hypothèse de la recherche. La corrélation entre la variable TAILLE et les divergences discrétionnaires est positive et statistiquement significative. Ces résultats convergent avec l'hypothèse de la visibilité politique et confirment nos prédictions concernant la septième hypothèse de la recherche.

3.5.2. Résultats de l'analyse multivariée

Le modèle d'analyse est un modèle de régression linéaire appliqué à des données de panel, et estimé par la méthode des moindres carrés ordinaires. L'économétrie de panel permet de contrôler l'effet spécifique représentant l'hétérogénéité individuelle non observable des observations soit en supposant un effet fixe, soit un effet aléatoire (Sevestre, 2002).¹³

Les résultats de l'estimation de ce modèle sous données de panel à l'aide du logiciel STATA montrent que le modèle à effet fixe est plus significatif. En fait, la probabilité du test de spécification de Hausman est inférieure à 10% affichant une valeur de 13,43. Par la suite, nous avons testé la validité de notre modèle après avoir corrigé le problème d'hétéroscédasticité (Annexe 4). D'ailleurs, l'application de la régression linéaire requiert de s'assurer de l'absence d'un problème sérieux de multicollinéarité entre les variables explicatives. Les résultats du test de multicollinéarité (VIF) montrent qu'aucune variable ne présente un VIF supérieur à 10, avec une moyenne égale à 3, ce qui fait qu'il n'existe pas de problème de multicollinéarité entre les variables du modèle (Annexe 3) (Ender, 2004).

Nous présentons, dans le tableau 6, les résultats du modèle de régression au sens des moindres carrés ordinaires, tel que corrigé du problème d'hétéroscédasticité.

Tableau 6 : Estimation des paramètres relatifs au modèle explicatif des divergences discrétionnaires

Variables indépendantes	Signe prévu	Coefficient	t	P> t
-------------------------	-------------	-------------	---	------

¹³ Lorsqu'on travaille avec des données de panel, la prise en compte de l'hétérogénéité individuelle inobservable des individus nous conduit à introduire dans le modèle une variable α_i représentant l'effet spécifique de cette hétérogénéité individuelle. En effet, l'ajout dans le modèle empirique d'un effet fixe traduisant l'effet spécifique individuel de chaque firme ou l'hétérogénéité individuelle implique la possibilité de la variable dépendante de varier selon les firmes indépendamment des variables explicatives incluses dans le modèle de régression. Pour cela, l'estimation de ce modèle sous données de panel suggère des tests préalables afin de spécifier le modèle. Il s'agit d'un test de Fisher pour l'estimation du modèle en supposant, dans un premier temps, un effet fixe certain, puis, dans un second temps, un effet aléatoire ; par la suite le test de Hausman est approprié afin de spécifier la nature de l'effet.

REIN-BEN	+	-0.000318	0.04	0.969
REP-DEF	+	-0.0141019	1.49	0.137
AC-DISC	+	0.0613083***	3.17	0.002
AMOT	+	0.0036337	0.36	0.722
STOCK	+	0.0378499*	1.73	0.086
TAUX	+	-0.0175804	0.58	0.564
TAILLE	+	0.0226324**	2.12	0.036
R²			55.5%	
F			2.65**	
Sig			(0.012)	

*** Coefficient significatif au seuil de 1%

** Coefficient significatif au seuil de 5%

* Coefficient significatif au seuil de 10%

Les résultats du modèle de régression révèlent que le modèle est bien spécifié avec un R^2 , mesurant le pouvoir explicatif du modèle, de l'ordre de 55,5%. Ce résultat illustre que la variabilité des variables explicatives expliquant celle de la variable expliquée DIV-DISC est de l'ordre de 55,5%. Concernant la significativité globale du modèle, la statistique de Fisher, qui est de l'ordre de 2,65, montre que le modèle est globalement significatif à un seuil de 5%.

Il ressort des résultats des tests multivariés affichés au tableau, à l'encontre des résultats des tests univariés qui semblent être mitigés quant à l'explication des divergences discrétionnaires, que seulement les variables AC-DISC, STOCK et TAILLE expliquent les divergences discrétionnaires.

En effet, le coefficient de la variable AC-DISC est positif et statistiquement significatif au seuil de 1%, prouvant ainsi que la gestion fiscale des résultats vers la baisse est positivement liée aux divergences comptabilité – fiscalité, notamment les divergences discrétionnaires ($\beta = 0.0613083$ et $t = 3.17$). Ces résultats, permettant de confirmer l'hypothèse **H3** à un seuil de 1%, mettent ainsi en évidence l'effet positif de la gestion fiscale combinée avec la gestion des résultats sur les divergences discrétionnaires, et, abondent dans le sens de nos prédictions. Ces résultats corroborent ceux mis en lumière par Frank et al. (2009) et Wilson (2009) dans la mesure où ces derniers auteurs, dans leurs études menées dans le contexte américain, trouvent que les firmes qui pratiquent la gestion fiscale enregistrent simultanément un niveau élevé de gestion des résultats telle que mesurée par les accruals discrétionnaires.

D'ailleurs, le coefficient de la variable STOCK est positif et statistiquement significatif au seuil de 10%, prouvant ainsi la validité de l'hypothèse **H5** de la recherche, qui met en évidence l'impact de la gestion fiscale à travers le choix de la méthode de valorisation des stocks sur les divergences comptabilité fiscalité, notamment les divergences discrétionnaires.

En outre, le coefficient de la variable TAILLE est positif et statistiquement significatif, ce qui permet de corroborer l'hypothèse **H7** de la recherche à un seuil de 5%, qui teste l'effet de la gestion des résultats, faite dans le but d'échapper aux coûts politiques et aux prélèvements qui grèvent les bénéfices réalisés par les entreprises de grande taille, quant à l'explication des divergences discrétionnaires. Ces résultats, qui abondent dans le sens de l'hypothèse des coûts politiques, indiquent que dans le contexte tunisien, la dite hypothèse, qui postule que les entreprises de grande taille sont sujettes à des pressions politiques se matérialisant par des prélèvements communément constituées par l'impôt, est valide.

D'un autre côté, les résultats concernant la variable REIN-BEN sont mitigés. En effet, et selon l'analyse univariée, nous pouvons admettre l'effet positif de la variable REIN-BEN sur les divergences comptabilité – fiscalité. Cependant, les résultats de l'analyse multivariée rejettent nos prédictions concernant l'hypothèse **H1** de la recherche.

Les résultats concernant la variable REP-DEF infirment l'hypothèse **H2** de la recherche dans la mesure où le coefficient β est négatif et statistiquement non significatif. Selon ces résultats, la gestion fiscale des reports déficitaires combinée avec la gestion des résultats n'affecte pas les divergences comptabilité – fiscalité. Ces résultats ne convergent pas avec ceux mis en lumière par Shabou et Boulila (2002) qui constatent que les firmes tunisiennes sont incitées à pratiquer la gestion des résultats afin de bénéficier de l'avantage fiscal lié à l'imputation des reports déficitaires, et par la suite de l'économie d'impôts qui en découle. Ces résultats divergent aussi avec les résultats obtenus par Frank et al. (2009) et Wilson (2009) qui observent simultanément les pratiques de gestion fiscale et de gestion des résultats dans les firmes américaines. En effet, et implicitement, les auteurs suggèrent et trouvent que les firmes qui sont incitées à gérer le résultat comptable vers la hausse, d'un côté, gèrent le bénéfice imposable vers la baisse, de l'autre côté.

Le coefficient de la variable AMOT est positif mais statistiquement non significatif ce qui ne permet pas de confirmer l'hypothèse **H4**. De ce fait, la gestion fiscale moyennant le choix de la méthode d'amortissement n'affecte pas les divergences discrétionnaires.

Les résultats concernant la variable TAUX infirment l'hypothèse **H6** de la recherche vu que le coefficient correspondant est négatif et statistiquement non significatif. Autrement dit, et selon ces résultats, l'incitation à la gestion fiscale à la suite de la variation du taux d'imposition n'affecte pas les divergences discrétionnaires dans les firmes tunisiennes. Dès lors, les résultats obtenus pour la variable TAUX n'impliquent pas que les firmes, dont le taux d'imposition est élevé, sont incitées à pratiquer la gestion fiscale afin de minimiser le fardeau fiscal, ce qui est contraire à nos prédictions, ainsi qu'aux résultats obtenus par Tang et Firth (2010).

Tableau 7 : Synthèse des résultats

Hypothèse	Signe prévu	Résultats		
		Analyse univariée	Analyse multivariée	Validation
H1 : En présence de pertes antérieures, il existe une relation positive et significative entre les reports déficitaires imputés et les divergences discrétionnaires	+	- non significative	- non significative	Non validée
H2 : Dans les firmes qui recourent au financement par réinvestissement des bénéfices, il existe une relation positive et significative entre les bénéfices réinvestis et les divergences discrétionnaires	+	+ significative	- non significative	Non validée
H3 : Il existe une relation positive et significative entre les <i>accruals</i> discrétionnaires courants et les divergences discrétionnaires	+	+ significative	+ significative	Validée
H 4 : Il existe une relation positive et significative entre le choix du mode d'amortissement et les divergences discrétionnaires	+	+ non significative	+ non significative	Non validée
H 5 : Il existe une relation positive et significative entre le choix de la méthode de valorisation des stocks et les divergences discrétionnaires	+	- significative	+ significative	Validée
H 6 : Il existe une relation positive et significative entre le taux d'imposition sur les bénéfices et les divergences discrétionnaires	+	+ non significative	- non significative	Non validée
H 7 : Il existe une relation positive et significative entre la taille de la firme et les divergences discrétionnaires	+	+ significative	+ significative	Validée

4. Conclusion

Bibliographie

- Battas A.C., & Macé R., (1995), "L'hypothèse de lissage des résultats nets des sociétés: le cas français", *Marché Financier et Finance d'Entreprise*, Cahier du CEREFIA n°36.
- Beneish, M. D. (2001). "Earnings Management: A Perspective." *Managerial Finance* 27(12): 3.
- Burgstahler D. et Dichev I. (1997), « Earnings management to avoid decreases and losses », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 24, pp. 99-126.
- Cormier, D., Landry, S., & Magnan, M., (2006), "Gestion du résultat ou optimisation fiscale ? Evaluation des octrois d'options d'achat d'actions selon le contexte de gouvernance actionnariale", *Revue canadienne des sciences de l'administration*, Vol 23 (2)
- Dammak, A. S., (2006) "Impact de la fiscalité sur les décisions et modalités de financement des investissements, ainsi que sur la valeur de la firme. Analyse comparative (France, Allemagne, Royaume Uni, Etats-Unis et Tunisie) », *Doctorat en Sciences de Gestion, Faculté des sciences économiques et de gestion, Sfax.*
- DeGeorge F., Patel J. et Zeckhauser R. (1999), « Earnings management to exceed thresholds », *Journal of Business*, vol. 72, n°1, pp. 1-33.
- Desai, M. A., (2002), "The Corporate Profit Base, Tax Sheltering Activity, and the Changing Nature of Employee Compensation", *Working Paper* , NBER, Cambridge, MA.
- Desai, M. A. (2003). *The Divergence between Book and Tax Income. Tax Policy and the Economy*. J. M. Poterba, Cambridge, MA: MIT Press. 17: 169-206.
- Desai, M., & Dharmapala, D., (2006) "Corporate Tax Avoidance and High Powered Incentives", *JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS*, Vol. 79, pp. 145-179.
- Desai, M., & Dharmapala, D., (2009 a), "Earnings Management and Corporate Tax Shelters", *Harvard University and University of Connecticut Working Paper*.
- Desai, M., & Dharmapala, D., (2009 b), "Corporate Tax Avoidance and Firm Value",
- Dhaliwal, D.S., Gleason, C, & Mills, L.F. (2004), "Last-Chance Earnings Management: Tax Expense to Meet Analysts' Forecasts", *Contemporary Accounting Research*, 21(2), 431-459.
- Dunbar, A., Phillips, J., et Rego, S O., (2004)," The impact of the bonus depreciation rules on the ability of deferred tax expense and accrual-based measures to detect earnings management activities", *Proceedings of the Annual Conference on Taxation*
- El Aissi, I., (2010), "Gestion fiscale et valeur de l'entreprise", *Doctorat en sciences de Gestions, Institut supérieur de gestion, Tunis.*
- Elloumi, R., (2004), "Comptabilité et fiscalité : deux disciplines indissociables", *La Revue comptable et financière* N° 63, Les Editions Raouf Yaïch.
- Erickson, M., Hanlon, M., et Maydew, E., (2004), "How much will firms pay for earnings that do not exist? Evidence of taxes paid on allegedly fraudulent earnings", *The Accounting Review*, Vol. 79, No. 2, pp. 387-408.
- Fields, T. D., T. Z. Lys and L. Vincent (2001). "Empirical Research on Accounting Choice." *Journal of Accounting & Economics* 31 pp. 255-307.
- Frank, M., L. Lynch, and S. Rego. 2009. Does aggressive financial reporting accompany aggressive tax reporting (and vice versa)?
- Gorbel, H., (1999), "Théorie générale de la comptabilité financière", *La Revue comptable et financière* N° 43, Les Editions Raouf Yaïch.
- Gupta S. and Mills F.M., (2002), « Corporate multistate tax planning : benefits of multiple jurisdictions » *Journal of Accounting and Economics*, Vol.33, Iss1, pp.117-139.

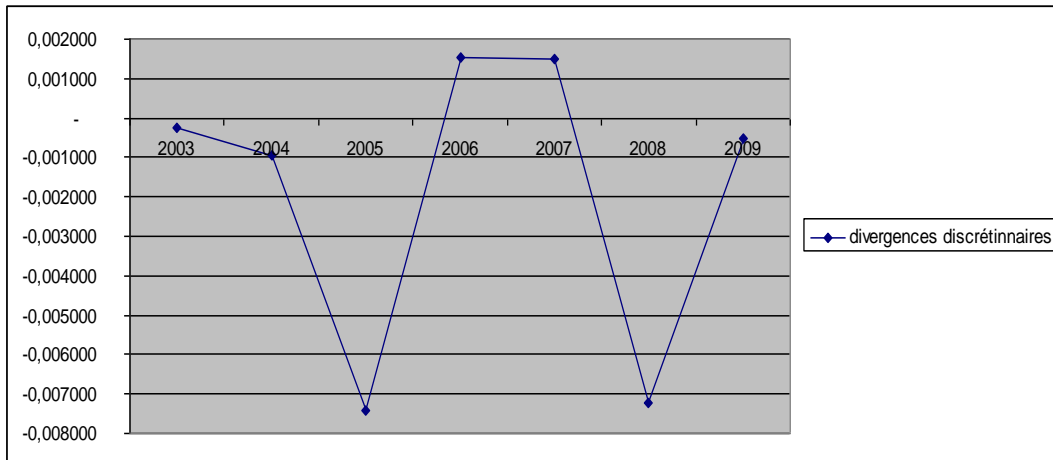
- Hanlon, M., (2005), "The Persistence and Pricing of Earnings, Accruals, and Cash Flows When Firms Have Large Book-Tax Differences", *THE ACCOUNTING REVIEW*, Vol. 80, No. 1, pp. 137-166.
- Healy, P. M. and M. Wahlen (1999). "A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting." *Accounting Horizons*(13) pp. 365-384.
- Hoffman W., (1961), « The theory of tax planning », *The Accounting Review*, pp. 274-281
- Hofmann, M. A. (2002). "The State Corporate Income Tax: A Synthesis of Recent Research." *Journal of Accounting Literature* 21: 76.
- Jennings R., Simko P. et Thompson R., 1996, "Does LIFO inventory accounting improve the income statement at the expense of the balance sheet ?", *Journal of Accounting Research*, 34, 301-312.
- Jensen, M., et W. Meckling, 1976, *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, *Journal of Financial Economics*, 3, 2, 305-360.
- Jian, M. and T. J. Wong (2003). "Earnings Management and Tunneling through Related Party Transactions: Evidence Form Chinese Corporate Groups." Working Paper , SSRN.
- Jones, J. (1991). "Earnings Management During Import Relief Investigations." *Journal of Accounting Research* 29 (2) pp. 193-228.
- Joos, P., J. Pratt and S. D. Young (2003). "Using Deferred Taxes to Detect Earnings Management: Further Evidence." Working Paper in MIT
- Joos, P., Pratt, J & Young, S., (2002), "Using deferred taxes to infer the quality of accruals", Working paper. Massachusetts Institute of Technology.
- Klibi, M. F., et Matoussi, H., (2007), "Gestion des résultats et performance comptable et boursière des entreprises émettrices de nouvelles actions", working paper, 28ème congrès de l'Association Francophone de Comptabilité, AFC 2007, Poitiers.
- Lamb, M., (1996), "The relationship between accounting and taxation: T he United Kingdom", *The European Accounting Review*, Vol 5 :Supplement, pp. 933-949.
- Lev, B., & Nissim, D., (2004) "Taxable Income, Future Earnings, and Equity Values", *THE ACCOUNTING REVIEW*, Vol. 79, No. 4, pp. 1039-1074.
- Macwilliam K., (2004) « Financement des risques supplément canadiens », Vancouver
- Manzon, G. Jr., & Plesko, G., (2002). "The Relation between Financial and Tax Reporting Measures of Income", *TAX LAW REVIEW*, Vol, 55.
- Mard, Y., (2005), "Vers une information comptable plus transparente : L'apport des recherches portant sur la gestion des résultats comptables", 26ème congrès de l'Association Francophone de Comptabilité, Lille.
- McGili, G., & Outslay, E., (2002), "Did Enron pay taxes? Using accounting information to decipher tax status". *Tax Notes* (August 19).
- McGili, G.. and E, Outslay. 2002. Did Enron pay taxes? Using accounting information to decipher tax status. *Tax Notes* (August 19).
- Mills, L. (1998). "Book-Tax Differences and Internal Revenue Service Adjustments." *Journal of Accounting Research* 36(2) pp. 343-356.
- Mills, L. and G. A. Plesko (2003). "Bridging the Reporting Gap: A Proposal for More Informative Reconciling of Book and Tax Income." *National Tax Journal* 56(4) pp.865.
- Mills, L. and K. Newberry (2001). "The Influence of Tax and Non-Tax Costs on Book-Tax Reporting Differences: Public and Private Firms." *Journal of the American Taxation Association* 23(Spring) pp. 1-19.

- Omri, M. A., et El Aissi, B. A. I., (2007) «Planification fiscale et valeur de l'entreprise : Cas des entreprises tunisiennes cotées», 6ème colloque international de la recherche en sciences de gestion, ATSG 6, Hammamet (tunisie), le 1-2-3 Mars 2007.
- Petroni, K. R. and D. A. Shackelford (1999). "Managing Annual Accounting Reports to Avoid State Taxes: An Analysis of Property-Casualty Insurers." *The Accounting Review* 74(3) pp. 371.
- Phillips, J. D. (2003). "Corporate Tax-Planning Effectiveness: The Role of Compensation-Based Incentives." *The Accounting Review* 78(3): 847-874.
- Phillips, J., Pincus, M., Rego, S., & Wan., H. (2004), "Decomposing changes in deferred tax assets and liabilities to isolate earnings management activities", *The Journal of American Taxation Association* 26 (Supplement): 43-66,
- Phillips, J., M. Pincus and S. O. Rego (2003). "Earnings Management: New Evidence Based on Deferred Tax Expense." *Accounting Review* 78(2) pp. 491-521.
- Porcano, T. M. and A. V. Tran (1998). "Relationship of Tax and Financial Accounting Rules in Anglo-Saxon Countries." *The International Journal of Accounting* 33 (4) pp. 433-454.
- Raffournier, B., (1990), «La théorie positive de la comptabilité, une revue de la littérature », *Economies et Sociétés, Série sciences de gestion* n° 16.
- Rangan. S. (1998), « Earnings Management and the Performance of Seasoned Equity Offering » *Journal of Finance*, 50, pp. 101-122.
- Reason. T., (2002), "Align the books?" *CFO Magazine*.
- Reichen, N. (2002), "Evasion, soustraction et fraude fiscales et blanchiment de capitaux. Des distinctions subtiles s'imposent", *L'Expert-comptable suisse* 8/02.
- Robinson, J.R., Sikes, S.A., & Weaver, C.D., (2007), "Is Management of the Tax Function Related to the Book-Tax Gap and to Aggressive Tax and/or Financial Reporting?", *WORKING PAPER*.
- Rossignol, J. L., (2000), "La gestion fiscale de l'entreprise", working paper, université de Bourgogne.
- Scholes, M. et Wolfson M. (1992). « Taxes and Business Strategy: A Planning Approach», Engelwood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc.
- Scholes, M., Wollson, M., Erickson, M., Maydew, E., & Shevlin. T., (2002), "Taxes and Business Strategy : A Planning Approach. Second edition. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Seida, J., (2003), "Enron : The Joint Committee on Taxation's Investigative Report", Testimony before the Senate Committee on Finance (108th Congress—First Session) S. Hrg. 108-117 (February 13).
- Shackelford, D. A. and T. Shevlin (2001). "Empirical Tax Research in Accounting." *Journal of Accounting and Economics* 31(1-3) pp. 321-387.
- Shackelford, D.A., Slemrod, J., and Sallee, J.M., (2007), "A Unifying Model of How the Tax System and Generally Accepted Accounting Principles Affect Corporate Behavior, National Bureau of Economic Research Working Paper 12873
- Shevlin, T. (2002). "Corporate Tax Shelters and Book-Tax Differences." *The Law Review* 55 pp. 427-443.
- Shivakumar. L. (2000), "Do firms Mislead Investors by Overstating Earnings Before Seasoned equity Offerings?" *Journal of Accounting and Economics*, 29 pp. 339-371.
- Stolowy H., et Breton G., (2003), "La gestion des données comptables : une revue de la littérature" , *Comptabilité, Contrôle, Audit*, tome 9, vol 1, p. 125-152.
- Swenson, C., (1999). "Increasing Stock Market Value by Reducing Effective Tax Rates." *Tax Notes*, June 7: 1503-1505.

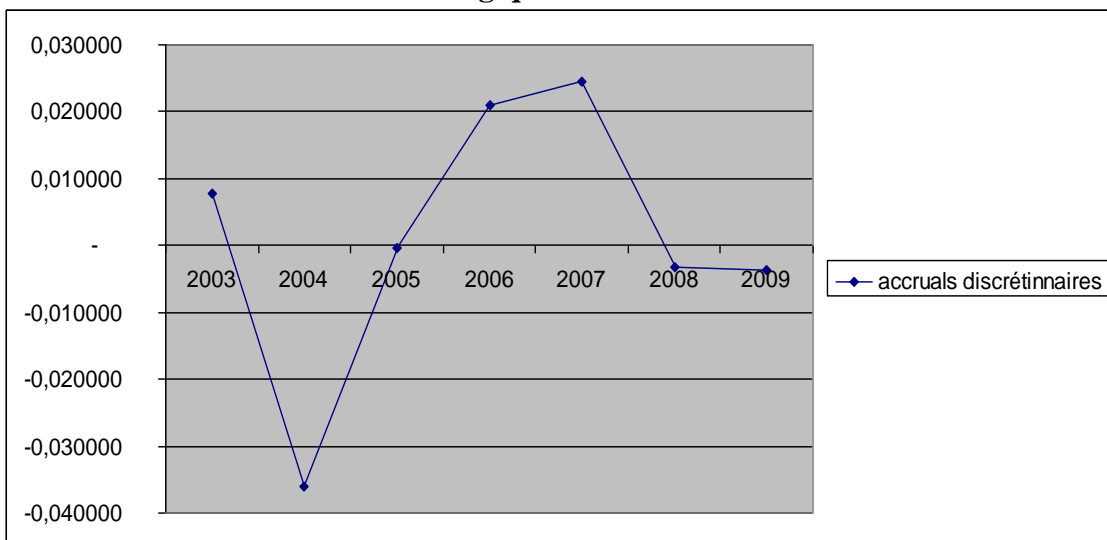
- Tang, T.Y., and Firth (2010), "Can Book-Tax Differences Capture Earnings Management and Tax Management? Empirical Evidence from China", *The International Journal of Accounting, Forthcoming*.
- Teoh, S. H., I. Welch and T. Wong (1998). "Earnings Management and the Underperformance of Seasoned Equity Offerings." *Journal of Financial Economics* 50 : 63-99.
- Vidal, O., (2007), "La gestion du résultat pour atteindre des seuils : un cadre d'analyse", working paper, 28ème congrès de l'Association Francophone de Comptabilité, AFC 2007, Poitiers.
- Watts, R. L. and J. L. Zimmerman (1978). "Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards." *The Accounting Review* 53 pp. 112-134.
- Watts, R. L. and J. L. Zimmerman (1986). *Positive Accounting Theory*, Englewood Cliffs:Prentice Hall.
- Wilkie, P. J. (1992). "Empirical Evidence of Implicit Taxes in the Corporate Sector." *The Journal of the American Taxation Association* 14: 97-116.
- Yaich, A., (2002) "*Théorie fiscale*", édition Raouf Yaïch.
- Yaïch, A., (2004), "*La comptabilité des sociétés commerciales et la fiscalité*", *La Revue comptable et financière* N° 65, Les Editions Raouf Yaïch.
- Yaïch, A., (2004), «*Théories et principes fiscaux*» Les Editions Raouf Yaïch.

ANNEXES

ANNEXE 1. Evolution chronologique des divergences discrétionnaires



ANNEXE 2. Evolution chronologique des accruals discrétionnaires courants



ANNEXE 3

Variable	VIF	1/VIF
taille	7.78	0.128527
taux	4.09	0.244689
stock	3.51	0.284693
rein_ben	1.91	0.523141
rep_def	1.47	0.681541
amot	1.19	0.840966
ac_disc	1.03	0.966863
Mean VIF	3.00	

ANNEXE 4

Linear regression, absorbing indicators

Number of obs = 234
 F(7, 188) = 2.65
 Prob > F = 0.0122
 R-squared = 0.5594
 Adj R-squared = 0.4540
 Root MSE = .03028

div_disc	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]		
rep_def	-.0141019	.0094521	-1.49	0.137	-.0327476	.0045439	
rein_ben	-.000318	.0080561	-0.04	0.969	-.0162099	.015574	
ac_disc	.0613083	.0193118	3.17	0.002	.0232126	.0994041	
taux	-.0175804	.0304252	-0.58	0.564	-.0775989	.0424382	
amot	.0036337	.0101931	0.36	0.722	-.0164738	.0237411	
stock	.0378499	.0219154	1.73	0.086	-.0053819	.0810816	
taille	.0226324	.0106886	2.12	0.036	.0015474	.0437174	
_cons	-.4037535	.1786358	-2.26	0.025	-.7561416	-.0513653	
panel	absorbed					(39 categories)	