



HAL
open science

LA CONFORMITE COMPTABILITE-FISCALITE ET LA GESTION DES RESULTATS : CAS DES ENTREPRISES TUNISIENNES

Manel Jmal Derbel, Mohamed Ali Boujelbene

► **To cite this version:**

Manel Jmal Derbel, Mohamed Ali Boujelbene. LA CONFORMITE COMPTABILITE-FISCALITE ET LA GESTION DES RESULTATS : CAS DES ENTREPRISES TUNISIENNES. Comptabilité, Contrôle et Audit des invisibles, de l'informel et de l'imprévisible, May 2015, Toulouse, France. pp.cd-rom. hal-01188533

HAL Id: hal-01188533

<https://hal.science/hal-01188533v1>

Submitted on 31 Aug 2015

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.

LA CONFORMITE COMPTABILITE- FISCALITE ET LA GESTION DES RESULTATS : CAS DES ENTREPRISES TUNISIENNES

Manel Jmal Derbel

Doctorante en Méthodes Comptables et Financières

Laboratoire de recherche en Technologie d'Information, Gouvernance et Entrepreneuriat

LARTIGE, FSEG Sfax, Tunisie

E-mail : Manel_jmal@yahoo.fr

Mohamed Ali Boujelbene

Docteur en Sciences Comptables

Laboratoire de recherche en Technologie d'Information, Gouvernance et Entrepreneuriat

LARTIGE, FSEG Sfax, Tunisie

E-mail : Boujelbene.medali@gmail.com

Résumé :

La présente recherche vise à étudier la relation entre la comptabilité et la fiscalité, qui est expliquée, par les divergences discrétionnaires des dirigeants qui optent pour les choix des méthodes comptables et fiscales, pour maximiser leur richesse au détriment de l'administration fiscale et des actionnaires. Cette étude tend à décrire et expliquer en quoi la relation comptabilité-fiscalité dénote d'une divergence plutôt d'une convergence qui pourrait avoir un impact sur les pratiques de gestion des résultats. Ces divergences entre la comptabilité et la fiscalité donnent naissance, d'une part, à des divergences volontaires recherchées par les dirigeants pour avoir une augmentation du super cash-flow, et d'autre part, à des divergences involontaires dues à une différente interprétation entre le système comptable et le système fiscal Tunisien. La présente étude porte sur un échantillon composé de 29 entreprises Tunisiennes sur la période 2008 – 2012. Les résultats confirment l'hypothèse selon laquelle les firmes incitées à pratiquer la gestion des résultats enregistrent des divergences discrétionnaires importantes.

Mots clés: Divergences comptabilité - fiscalité, gestion des résultats, gestion fiscale.

Abstract:

The present study explains the divergence between accounting and taxation, which is explained by the discretionary differences following by management's opportunistic behaviors in managing earnings and taxes to influence outcomes and tax liabilities. This study treats to appreciate how the tax-related accounting denotes a divergence instead a convergence which could have an impact on earnings management practices. These differences between the accounting and taxation make at first, by voluntary differences caused by leaders to obtain an increase in the cash flow, and secondly, by involuntary differences explained by the different interpretation between accounting and fiscal system. The study uses a sample of 29 Tunisian firms over the period 2008 - 2012. The results confirm the hypothesis that firms with strong incentives for earnings management, exhibit high levels of discretionary book-tax differences.

Keywords: Book-tax differences, earnings management, tax management.

Introduction

La relation entre la fiscalité et la comptabilité n'est pas aussi simple que l'on puisse imaginer. Il s'agit d'une relation beaucoup plus complexe en raison des objectifs parfois contradictoires qui sont assignés aux deux disciplines en question (Nobes, 2004 ; Whitaker, 2005 ; Formigioni et al, 2009).

Cependant, le débat sur la relation entre la comptabilité et la fiscalité, à la fois au niveau national qu'international a été toujours un sujet d'actualité dans la littérature comptable au cours des dernières décennies. En réalité, il existe deux groupes de pays présentant deux systèmes différents à savoir: les pays anglo-saxons (Etats-Unis, Royaume-Uni, Canada...) et les pays continentaux de l'Union européenne (UE) (Italie, France, Portugal, Espagne...). Le premier groupe présente une indépendance entre les deux sortes de règles (comptable et fiscale), en précisant que les entreprises doivent préparer leurs états financiers sans prendre en compte les différences entre la comptabilité et la fiscalité. Le deuxième groupe de pays est caractérisé par une liaison entre les deux disciplines suite à une liaison initiale entre les deux résultats. Mais, il est reconnu que la comptabilité et la fiscalité, bien qu'elles partagent les mêmes concepts, répondent à des objectifs différents.

En effet, si la comptabilité a pour souci de poser les règles les mieux adaptées pour sa double fonction, en tant qu'instrument de preuve et outil de gestion, la fiscalité quant à elle, a pour objet de déterminer l'assiette et les bases de l'impôt, tout en, fournissant un support juridique que trouve le gestionnaire dans des circonstances particulières ou la comptabilité n'a pas prévu un principe ou une règle particulière.

A partir de la différence constatée au niveau des objectifs de ces deux disciplines, nous avons affirmé que la comptabilité et la fiscalité, bien qu'elles soient autonomes, elles présentent des pratiques et des assertions parfois contradictoires et parfois alignées.

Faisant l'objet de nombreux débats théoriques et empiriques, le thème de divergence comptabilité-fiscalité a émergé et a évolué depuis fort longtemps aussi bien aux Etats-Unis qu'en Australie (Manzon et Plesko, 2002 ; Shevlin, 2007 ; Desai et Dharmapala, 2006 ; Desai et Dharmapala, 2009). Récemment et avec la rénovation de son système légal, fiscal et juridique, ce débat a repris de la vigueur en Chine (Tang et Firth, 2010). Cependant, ce thème de recherche est resté peu développé en Tunisie.

A cet égard, la question centrale qui se pose est la suivante : Avec le développement et le renouvellement des recherches en comptabilité et en fiscalité, dans le contexte Tunisien, existe-t-il un lien entre la conformité comptable-fiscale et la gestion des résultats des entreprises?

En outre, la majorité des pays anglo-saxons détermine l'assiette imposable en s'appuyant sur le résultat comptable. Notre problématique se présente comme suit : comme les deux disciplines comptabilité et fiscalité déjà citées sont autonomes et le cadre réglementaire de l'une est différent de l'autre, ceci créera des divergences au niveau des résultats comptables et fiscaux (Frank et al., 2009 ; Goncharov, 2009). La question qui se pose est, avec le développement et le renouvellement des recherches en comptabilité et en fiscalité, comment l'absence de conformité entre la comptabilité et la fiscalité pourra avoir un impact sur les pratiques de gestion des résultats en d'autres termes est ce que l'endettement, la taille de l'entreprise et le mode d'amortissement ont un impact sur les divergences discrétionnaires

entre la comptabilité et la fiscalité ? . Ainsi, les spécificités du contexte Tunisien, qui offrent 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 (Mills et Newberry, 2001 ; Philips et al., 2003 ; Joos et al., 2003, Dunbar et al., 2004 ; Desai et Dharmapala, 2009 ; Tang et Firth, 2010).

Dans ce cadre d'analyse, la présente recherche a comme objectif de décrire et d'expliquer en quoi la relation comptabilité-fiscalité dénote d'une divergence plutôt d'une convergence qui pourrait avoir un impact sur les pratiques de gestion des résultats. Il s'agit, d'une idée fondamentale qui fait que les dirigeants 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 affecte le bénéfice réalisé.

Pour répondre à la question de la recherche, ce papier sera organisé de façon à souligner et à examiner les divergences comptabilité-fiscalité. Nous proposons, à travers une revue des études théoriques et empiriques, le débat concernant ces divergences dans différents contextes (1). Ensuite, nous exposons les hypothèses de la recherche (2). Puis, nous relatons les aspects méthodologiques de la recherche, les résultats et les discussions empiriques (3). Enfin, nous concluons avec les principaux résultats (4).

1. Revue de la littérature

Tout d'abord et contrairement à la théorie d'agence, qui a mis en lumière la notion de conflit d'intérêt associé à celle de la relation d'agence, la théorie des coûts de transactions se fonde sur les transactions accomplies au sein de l'entreprise. Pour ce la, elle conçoit la firme comme un instrument de gestion et non comme une fonction de production. Elle se focalise sur les coûts de transactions et non sur la nature du contrat liant le dirigeant à l'entité économique plus précisément aux créanciers. En effet, Williamson (1985) examine les relations entre la firme et l'ensemble de ses partenaires à partir d'un schéma contractuel traditionnel, fondé sur la spécificité des actifs (Charreaux, 1992).

De plus, Williamson (1988) explique les coûts de transaction par une incertitude comportementale c'est-à-dire un opportunisme dans un contexte d'asymétrie d'information. Le comportement opportuniste consiste « à réaliser des gains individuels dans les transactions par manque de franchise ou d'honnêteté » (Williamson et al., 1988).

En deuxième lieu, et après avoir parlé de la théorie des coûts de transactions, les écrits de Jensen et Meckling (1976) précisent qu'il existe une relation contractuelle entre les dirigeants et les créanciers pouvant générer des conflits d'intérêts et par la suite une fragilité des relations entre les différentes parties de l'entreprise. La possibilité de réduire ces conflits est d'insérer des clauses restrictives sous forme de ratios comptables pour limiter tout transfert de richesse au détriment des créanciers. Les dirigeants sont incités à augmenter les résultats pour respecter des clauses restrictives (Labelle, 1990). Ces dernières sont surtout répandues aux Etats-Unis ou au Canada. En France ou en Tunisie, la protection des créanciers est basée plutôt sur les garanties réelles (le cautionnement réel).

Ainsi, Jensen et Meckling (1976) définissent la relation d'agence comme étant « un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour

exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent ».

Toutefois, l'agent qui détient des informations privilégiées tend à satisfaire ses propres intérêts et cherche à accroître son surplus pécuniaire. La théorie d'agence est basée sur une divergence au niveau des intérêts personnels du dirigeant (E. Fama, 1980) avec ceux des actionnaires vu que les dirigeants et les actionnaires possèdent des fonctions d'utilité différentes et agissent de façon à maximiser leur utilité chacun de son côté. Cette divergence s'explique par le fait que les intérêts des actionnaires et des dirigeants n'ont pas le même degré d'aversion aux risques.

Pour ce faire, la théorie de l'agence et la théorie économique de la réglementation sont largement inspirées de la théorie positive de la comptabilité. Elles tentent de prendre en compte explicitement les asymétries d'informations entre les régulateurs et les entreprises ainsi que les problèmes d'incitation des firmes à réduire leurs coûts.

Dans le même cadre de la théorie d'agence, nous pouvons parler de la théorie d'enracinement des dirigeants (Fama et Jensen (1983)) qui présente la position stratégique occupée par le dirigeant au sein de la firme. Elle lui permette aussi de maintenir sa place au sein de l'entreprise, de prendre des décisions, d'agir sur son environnement et rendre son remplacement beaucoup plus important. Un comportement opportuniste des dirigeants prend naissance et facilite toute augmentation de ses rémunérations (L'approche d'évaluation du Tang et Firth, 2010). Ce qu'on appelle alors des stratégies d'enracinement adoptées par les dirigeants, c'est-à-dire de se rendre indispensable dans l'entreprise et surtout indispensable aux yeux des actionnaires (Parrat, 1999).

Les travaux portant sur l'enracinement donnent lieu à une diversité au niveau des définitions. Charreaux (1999) définit l'enracinement du dirigeant comme étant « l'ensemble des actions qu'il peut entreprendre pour conserver son poste, ces actions ayant pour objectif d'accroître le coût de remplacement pour le principal ». Par ailleurs, selon Parrat (1999), le dirigeant adopte des stratégies d'enracinement dans le but de neutraliser les mécanismes de contrôle interne et externe et d'augmenter leurs espaces discrétionnaires (Gharbi, 2004).

A côté de la théorie d'agence, la théorie institutionnelle (approche néo-institutionnelle) s'est développée en théorie des organisations dans les années 1980 (Meyer et Rowan, 1977 ; DiMaggio et Powell, 1983). Cette théorie s'efforce d'expliquer le phénomène de l'homogénéité des entreprises et d'examiner l'influence de l'environnement institutionnel sur les organisations. Ces dernières adoptent des structures pour répondre aux attentes externes à l'environnement institutionnel (Meyer et Rowan, 1977). Pour éviter l'indétermination de la réalité et pour répondre aux attentes externes, les organisations peuvent démontrer leur légitimité vis à vis de la société prise dans son ensemble. En effet, les organisations qui utilisent des ressources « culturellement approuvées » sont légitimées sur le plan externe.

Ces organisations sont exposées à des pressions normatives placées sur elles-mêmes. Ces pressions émanent de plusieurs sources internes et externes : l'Etat, d'autres organisations régulatrices et en général les professionnels. La réponse à ces pressions induit un changement dans les structures des organisations qui deviennent de ce fait contradictoires avec les attentes prescrites institutionnellement.

Enfin et à côté de ces différentes théories, on peut ajouter, la théorie positive de la comptabilité (Positive Accounting Theory) initiée par Watts et Zimmerman (1986) qui a connu un développement important au cours des années 80 et 90. Elle tend à expliquer les pratiques fondées sur le paradigme de l'utilité contractuelle de l'information comptable et à prédire le comportement des producteurs et des utilisateurs des états financiers, dans le but de faciliter la détermination de ces derniers. Sur la base des pratiques observées, la théorie positive a fixé comme objectif d'inférer un ensemble de règles de comportement empiriquement validées et constitutives d'une théorie générale relative à l'élaboration des états financiers par les sociétés. Elle a focalisé son attention sur les manipulations effectuées par les acteurs, les dirigeants et les normalisateurs.

La théorie d'agence et celle des coûts de transaction sont les fondements de la gouvernance d'entreprise. Elles ont évoqué les problèmes de divergences d'intérêts entre principal et agent c'est à travers un comportement opportuniste du dirigeant. De ce fait, elles proposent des mécanismes de contrôle et d'incitations pour assurer l'efficacité et l'efficacités de la gestion des résultats pratiqués par les dirigeants au sein d'une entreprise.

A travers cette revue de la littérature, nous avons essayé de dégager les variables qui ont un impact sur la divergence comptabilité-fiscalité et ce en se référant principalement à la théorie de la gouvernance de l'entreprise.

2. Présentation des hypothèses de recherche

Dans ce qui suit, nous allons présenter les hypothèses de notre recherche tout en examinant l'impact des variables explicatives sur la variable à expliquer.

2.1. L'impact des reports déficitaires (REP-DEF) sur les divergences comptabilité-fiscalité

Le mécanisme du report des déficits permet une imputation des pertes sur les bénéfices pour payer le minimum d'impôt.

En cas de déficit subi pendant un exercice par une entreprise qui justifie de la tenue d'une comptabilité régulière, ce déficit est considéré comme une charge de l'exercice suivant et déduit du bénéfice réalisé pendant cet exercice (Article 48 du code de l'IRPP ⁽¹⁾ et de l'IS ⁽²⁾). Si ce bénéfice n'est pas suffisant pour que la déduction puisse être intégralement opérée, l'excédent du déficit est déduit du bénéfice réalisé pendant le deuxième exercice qui suit l'exercice déficitaire. S'il existe un reliquat, il peut être reporté sur les résultats de la troisième année.

En cas de non déduction par l'entreprise du déficit ou des amortissements réputés différés des exercices antérieurs sur les résultats bénéficiaires des années suivantes, celles ayant constaté des déficits ou des amortissements réputés différés, l'entreprise perd définitivement le droit au report des déficits et des amortissements en question.

⁽¹⁾ Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques

⁽²⁾ Impôt sur les Sociétés

Erickson et al. (2004) et Shabou et Boulila (2002) expliquent les pratiques de gestion fiscale à travers un comportement discrétionnaire lié à l'imputation des déficits reportables pour enfin minimiser les impôts à payer. Les pertes ordinaires antérieures incitent à gérer les résultats comptables que les résultats fiscaux.

Manzon et Plesko (2002) présument que le traitement fiscal des pertes antérieures entraîne des divergences comptabilité -fiscalité discrétionnaires importantes.

Ces recherches montrent qu'il existe une relation positive entre les divergences comptabilité-fiscalité et les reports déficitaires appelés aussi pertes antérieures, en constatant que les entreprises ayant des reports déficitaires cherchent à accroître le résultat actuel pour bénéficier d'une économie d'impôts et d'imputation de ces pertes. Nous formulons ainsi notre première hypothèse de la manière suivante :

Hypothèse 1 : Il existe une relation positive et significative entre les reports déficitaires imputés et les divergences discrétionnaires entre la comptabilité et la fiscalité.

2.2. L'impact des bénéfices réinvestis (REIN-BEN) sur les divergences comptabilité-fiscalité

Le résultat net constitue le lien entre le compte de résultat et le bilan d'une entreprise.

En effet, à l'issue de l'exercice, l'entreprise est apte à déterminer le bénéfice qu'elle a généré. Ce bénéfice peut alors être réinvesti dans l'entreprise lorsque des projets à fort potentiel existent, ou alors distribué aux actionnaires sous forme de dividendes.

El Aissi (2010) suggère que la capacité d'autofinancement de la firme peut être affectée par les dégrèvements fiscaux. Plus précisément, elle est affectée par le réinvestissement des bénéfices. En fait, le législateur tunisien à ce sujet de gestion fiscale encourage l'autofinancement, dans la mesure où, la firme lorsqu'elle réinvestit la totalité ou une partie de ses bénéfices au sein du capital de l'entreprise même ou dans le capital d'une autre, elle va bénéficier, d'un côté, d'une économie d'impôt autrement dit beaucoup plus de liquidité pour l'entreprise, et d'un autre côté, de l'opération d'investissement par ses propres moyens.

Les entreprises peuvent procéder au réinvestissement de leurs bénéfices en exonération fiscale. Des seuils sont fixés selon le secteur d'activité dans lequel est effectué le réinvestissement. Il s'agit des dégrèvements fiscaux au titre des réinvestissements exonérés.

Les réinvestissements peuvent prendre deux formes, soit la souscription de nouvelles parts sociales et actions émises par la firme, appelé dégrèvement financier, soit le dégrèvement physique ou des réinvestissements physiques au sein même de l'entreprise.

En effet, les dirigeants qui cherchent à payer moins d'impôt, améliorent les résultats réalisés dans le but de bénéficier non seulement de l'avantage lié au réinvestissement des bénéfices exonérés, mais aussi, de l'économie d'impôts qui en découle. Donc, nous pouvons énoncer l'hypothèse suivante :

Hypothèse 2: Il existe une relation positive et significative entre les bénéfices réinvestis et les divergences discrétionnaires.

2.3. L'impact des accruals discrétionnaires (AC_DISC) sur les divergences comptabilité-fiscalité

Plusieurs modèles de mesure des accruals sont proposés dans la littérature. Ce qu'il faut remarquer c'est que la majorité des recherches, ayant traitées la gestion des résultats, ont adopté le modèle de Jones (1991) ou bien la version modifiée de ce modèle. Cependant, la mesure des accruals nécessite la même base théorique qui définit les accruals totaux par la différence entre les résultats et les flux monétaires d'exploitation. Seulement, la composante discrétionnaire est prise en considération dans le calcul de la gestion de résultats alors que la composante non discrétionnaire relève d'une application régulière et sincère des principes de la comptabilité d'engagement.

Dans le cadre de notre travail, nous nous basons sur le modèle de Guenther (1994), Yin (2004) et Cheng et Lin (2006) qui constatent une relation positive et significative entre les accruals discrétionnaires courants et le résultat imposable pour répondre à leur objectif de la réduction du résultat fiscal tout en minimisant la charge d'impôt. Finalement, l'impact des accruals discrétionnaires courants sur les divergences discrétionnaires peut être expliqué à partir de l'hypothèse suivante :

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

2.4. L'impact de l'endettement (END) sur les divergences discrétionnaires

L'endettement, selon la théorie de l'agence, apparaît comme un moyen efficace permettant de résoudre les conflits d'intérêts entre les dirigeants et les actionnaires.

En effet, en cas d'émission de dette, le dirigeant est contraint de faire face aux versements des annuités (Jensen et Meckling, 1976 ; Jensen, 1986 et Stulz, 1990), de cesser les opérations courantes de l'entreprise et d'opter pour sa liquidation (Harris et Raviv, 1990). Par conséquent, on peut s'attendre à ce que le recours à l'endettement servira comme un véritable substitut au contrôle exercé par le conseil d'administration (Bathala et Rao, 1995 et Mak et Ong, 1999).

Outre la résolution des conflits d'intérêt, les entreprises font recours aux sources externes pour financer leurs investissements. Cependant, l'endettement peut se faire auprès des institutions financières telles que les banques ainsi que les actionnaires. En présence des impôts sur le bénéfice des sociétés, le recours à l'endettement offre un avantage substantiel (Dammak, 2006).

En effet, pour Jacquillat et Levasseur (1984), l'endettement incite les dirigeants à mener une politique de création de valeur optimale et de pratiquer des comportements managériaux.

Des recherches concluent que toutes choses égales par ailleurs, les firmes les plus endettées cherchent à incorporer dans leur situation actuelle des résultats futurs par le biais de techniques comptables appropriées. Cette dernière est dérivée d'une hypothèse plus théorique selon laquelle les managers sont incités à prendre des décisions, en matière de présentation des états financiers, qui réduisent la probabilité de violation des engagements convenus au sein des contrats d'endettement (Watts et Zimmerman, 1986).

La mesure du niveau d'endettement retenue est purement comptable, elle se présente comme étant le ratio total dettes sur le total des actifs. Plusieurs auteurs ont utilisé le ratio d'endettement à moyen et long terme tels que Jensen (1986), Shyam-Sunder et Myers (1999). Rajan et Zingales (1995) ont retenu le ratio d'endettement à court terme comme étant une mesure du niveau d'endettement de l'entreprise. Ces auteurs pensent que l'utilisation de la dette en totalité ne constitue pas un bon indicateur. Sur la base de ce qui a été présenté, nous pouvons émettre la quatrième hypothèse de la manière suivante :

Hypothèse 4: Il existe une relation positive et significative entre l'endettement et les divergences discrétionnaires.

2.5. L'impact du choix de la méthode d'amortissements (AMOT) sur les divergences discrétionnaires

Le mécanisme de l'amortissement pratiqué annuellement par l'entreprise lui permet de constater la diminution de la valeur d'un élément d'actif pour corriger l'évaluation du bilan. Cette diminution est enregistrée comme charge qui n'est pas décaissée mais calculée dans le prix de revient des produits. Pour cela, l'amortissement est considéré comme une source qui permet d'assurer le renouvellement des immobilisations lorsqu'elles deviennent hors d'usage. 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. 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. Afin de présenter l'importance de la méthode d'amortissement, nous émettons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 5: Il existe une relation positive et significative entre l'amortissement et les divergences discrétionnaires entre la comptabilité et la fiscalité.

L'endettement et les amortissements ne sont pas les seuls facteurs pouvant influencer les divergences entre la comptabilité et la fiscalité. D'autres éléments tels que la taille de l'entreprise, la qualité d'audit, ainsi que le taux d'imposition peuvent également intervenir dans la détermination de la discordance comptabilité-fiscalité.

2.6. L'impact de la variation du taux d'imposition (TAUX) sur les divergences discrétionnaires

Le taux d'imposition est un élément clé dans la détermination de résultat fiscal pour l'entreprise. Les recherches portant sur la charge d'impôt se basent sur le taux effectif d'impôt et non pas sur le taux nominal ou statutaire de la législation fiscale. Certaines études ont

adopté la mesure du taux effectif moyen alors que d'autres études ont critiqué cette mesure et ont préféré la mesure du taux effectif marginal.

Pour augmenter les flux de liquidités disponibles pour les apporteurs de capitaux et pour maximiser la valeur de l'entreprise, les dirigeants tentent de limiter l'ensemble des décaissements de liquidités. Pour cela, ils peuvent notamment chercher à réduire le montant d'impôt sur les bénéfices, en constatant des charges plus élevées que celles qui auraient du être « normalement » enregistrées. Par exemple, les provisions pour créances douteuses, appréciées avec une certaine subjectivité par les dirigeants, constituent des charges fiscalement déductibles mais sous le respect de certaines conditions ⁽³⁾, qui réduisent certes le bénéfice de l'exercice, mais accroissent les flux de liquidités disponibles pour les apporteurs de capitaux.

Tang et Firth (2010) 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. 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'augmenter le bénéfice imposable et de diminuer le fardeau fiscal ce qui entraîne des divergences discrétionnaires importantes au niveau des résultats comptables et fiscaux. Sur la base de ce qui a été présenté, nous pouvons émettre l'hypothèse suivante :

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

2.7. L'impact de la taille de l'entreprise (TAILLE) sur les divergences comptabilité-fiscalité

Plusieurs recherches ont étudié l'effet de la taille de la firme sur les divergences comptabilité-fiscalité. Toutefois, selon la théorie des coûts politiques de l'entreprise, l'impôt sur les sociétés constitue un coût politique de l'entreprise. En effet, Zimmerman(1983), prévoit que les entreprises de grande taille ont un taux d'impôt effectif élevé. Autrement dit, la taille de l'entreprise est associée positivement avec le taux d'impôt effectif. Des études précédentes constatent que les grandes entreprises tentent à minimiser leurs coûts politiques par le transfert de richesse ou choisir des procédures comptables afin de réduire leurs richesses. Cependant, les grandes entreprises n'adoptent pas les activités de gestion fiscale (Zimmerman, 1983).

Selon Jensen et Meckling (1976), les coûts d'agence augmentent avec la taille. D'après Firth (1979), les groupes de grandes tailles possèdent les ressources financières nécessaires pour couvrir les frais relatifs à l'offre d'information nécessaires aux investisseurs. Ainsi, plusieurs chercheurs ont montré que la taille a une influence sur l'offre d'information volontaire dans

⁽³⁾ Les conditions de déductions des provisions pour créances douteuses sont :

- * portent sur des créances effectivement douteuses
- * une action en justice est engagée
- * constatées en comptabilité
- * figurent sur un état nominatif à joindre à la déclaration de revenu

les rapports annuels (Ball et Foster, 1982; Bazet, 1997). Les critères représentatifs de la taille d'une entreprise sont divers. Hossain et al. (1995) ont choisi le total bilan pour montrer l'influence de la taille sur la quantité d'informations volontaires communiquées. Hoppe (1990) a montré une corrélation entre la taille et la communication d'information à partir du total bilan et du montant du chiffre d'affaires réalisé. Cependant, Cooke (1991) a retenu le nombre d'actionnaires comme critère de la taille de l'entreprise. Cela nous permet de formuler l'hypothèse suivante :

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

2.8. L'impact de la qualité d'audit (Q.AUDIT) sur les divergences discrétionnaires

L'auditeur par son rôle de contrôle permet de fiabiliser les états financiers : « le but de l'audit est d'améliorer la crédibilité des états financiers en procurant une assurance raisonnable de la part source indépendante, qu'ils présentent une image fidèle » (APB, 1995). Toutefois, la réduction des coûts d'agence n'intervient que si l'audit est de qualité, c'est-à-dire si l'auditeur est perçu comme efficace (Watts et Zimmerman, 1986).

La qualité de l'audit est censée varier avec la taille de l'auditeur. Elle est définie par DeAngelo (1981), comme « l'appréciation par le marché de la probabilité jointe qu'un auditeur va simultanément découvrir une anomalie ou une irrégularité significative dans le système comptable de l'entreprise et mentionner et publier cette anomalie ou cette irrégularité ». Il est aussi possible d'assimiler la qualité de l'auditeur à son indépendance (Klein, 2002).

Plusieurs études (Forker, 1992 ; Raffournier, 1995 ; Leuz, 2000 ; Schneider et al., 2006 et Cooke, 2000) stipulent le rôle important des grands cabinets d'audit appelés « big four » à inciter leurs clients à divulguer des informations fiables. En d'autres termes, la qualité de l'audit améliore la qualité de l'information financière produite par les états financiers.

Par ailleurs, d'autres recherches mettent en évidence l'impact de la qualité d'audit sur la qualité de l'information financière divulguée, notamment, des études traitant de l'impact de la qualité de l'audit sur le niveau de gestion des résultats (Francis et Wilson, 1988; DeFond et Jiambalvo, 1991; Burilovich et Kattelus, 1997 ; Beasley et Petroni, 2001 ; Gore et Singh, 2001 et Backer et al., 2001). Les résultats de ces études montrent que les auditeurs de qualité tendent à réduire l'étendue de la gestion des résultats et par conséquent peuvent améliorer la qualité de l'information financière divulguée.

En 1986, Titman et Trueman ont montré que les dirigeants souhaitent acquérir la confiance des investisseurs en leur proposant des informations certifiées par un auditeur réputé. Le choix d'un auditeur correspond à un signal que la firme souhaitait envoyer aux investisseurs. Nous énonçons ainsi, notre dernière hypothèse de la manière suivante :

Hypothèse 8 : Il existe une relation positive et significative entre la qualité d'audit et les divergences discrétionnaires entre la comptabilité et la fiscalité.

Dans ce qui suit, nous présentons la méthodologie adoptée pour tester les hypothèses de notre recherche.

3. Présentation des données et de la méthodologie

La méthodologie de recherche consiste à définir l'échantillon, la méthode de collecte des données ainsi que les mesures de variables endogènes et exogènes.

3.1. Présentation de l'échantillon

L'étude empirique porte sur 29 entreprises qui sont cotées à la Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis (BVMT) et opèrent dans différents secteurs d'activité sur une période de 5 ans allant de l'année 2008 à l'année 2012. Afin de construire notre échantillon final, nous avons éliminé les entreprises financières à savoir les assurances, les banques et les sociétés de crédit-bail. Ces dernières se caractérisent par une spécificité de leur système de gouvernance (Adams et Mehran, 2003), un régime particulier de remplacement du dirigeant et d'autre part un régime comptable et fiscal différent de celles des entreprises non financières. Par conséquent, l'inclusion de telles entreprises peut biaiser les résultats empiriques ainsi que leur interprétation. 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 toute 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. Pour la collecte des données ayant servi à notre analyse empirique, nous avons fait appel à différentes sources d'informations. 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 (CMF).

3.2. La démarche à suivre

Le modèle d'analyse est un modèle de régression linéaire appliqué à des données de panel. L'économétrie de panel permet d'apprécier l'effet des différentes variables introduites au modèle sur la variable dépendante et 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). En effet, les données seront traitées avec le logiciel statistique STATA. Toutefois, l'estimation de cette régression linéaire exige la vérification de plusieurs constatations statistiques.

Le test de spécification d'Hausman (1978) (voir l'annexe n°2,3) est un test général qui peut être appliqué à de nombreux problèmes de spécification en économétrie, traitant avec le problème d'endogénéité. Son application la plus répandue est celle des tests de spécification des effets individuels aléatoires en panel. Le test de Hausman permet de tester la présence d'une corrélation ou non entre les effets spécifiques et les variables explicatives du modèle.

Ce qui permet de choisir entre le modèle à effets fixes et le modèle à effets aléatoires (Kpodar (2007)).

3.3. Modèle d'analyse

Dans la présente recherche, le phénomène qu'on cherche 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 :

$$\text{DIV_DIS}_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{REP-DEF}_{i,t} + \beta_2 \text{REIN-BEN}_{i,t} + \beta_3 \text{AC_DISC}_{i,t} + \beta_4 \text{AMOT}_{i,t} + \beta_5 \text{TAUX}_{i,t} + \beta_6 \text{TAILLE}_{i,t} + \beta_7 \text{END}_{i,t} + \beta_8 \text{Q.AUDIT}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

3.4. Mesure des variables utilisées

Après avoir présenté notre échantillon et la méthode de collecte de données, nous définissons dans ce qui suit la variable dépendante et les variables indépendantes ainsi que leurs mesures.

3.4.1. Variables dépendantes ou à expliquer : Les divergences comptabilité-fiscalité (DIV-DISC)

Les divergences comptabilité-fiscalité connues aussi comme étant les divergences discrétionnaires sont exprimées comme suit :

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

- DivComp-Fisc : représente les divergences totales entre le résultat comptable avant impôts et le résultat fiscal imposable.
DivComp-Fisc_{it} = RT Comp avant impôt - RT Fisc imposable
- DIV_NDIS : représente les divergences qui sont dues aux différences de traitement entre la loi comptable et la loi fiscale.
DIV_NDIS_{it} = $\beta_0 + \beta_1 \text{FCL}_{it} + \beta_2 \Delta \text{INV}_{it} + \beta_3 \text{RENT}_{it} + \beta_4 \Delta \text{CHA}$
- DIV_DIS : représente les divergences qui sont dues aux manipulations comptables et à la gestion du paramètre fiscal.
DIV_DIS_{it} = Div Comp-Fisc_{it} - DIV_NDIS_{it}

3.4.2. Les variables indépendantes ou explicatives

A. Les reports déficitaires (REP-DEF)

La variable REP-DEF examine l'effet des reports déficitaires exprimés par la gestion des résultats comptables ainsi que fiscaux sur les divergences discrétionnaires.

C'est une variable dichotomique qui prend comme valeur 1 « si la firme impute des reports déficitaires », et 0 « sinon » (Erickson et al., 2004 et Shabou et Boulila, 2002).

B. Le réinvestissement des bénéfices (REIN-BEN)

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

C. Les accruals discrétionnaires (AC_DISC)

La gestion de résultats est exprimée à travers les accruals discrétionnaires (Guenther 1994):

$$\text{RESULTAT} = \text{FLUX DE TRESORERIE} + \text{ACCRUALS TOTAUX}$$

$$\text{ACCRUALS TOTAUX}_{it} = \text{AC_DISC}_{it} + \text{AC_NDISC}_{it}$$

$$\text{AC_DISC}_{it} = \text{AC_Cit} - \beta_i (\Delta \text{CA}_{it} / \text{TA}_{it} - 1)$$

Avec :

$$\text{AC_Cit} = \Delta \text{AC}_{it} - \Delta \text{LIQ}_{it} - (\Delta \text{PC}_{it} - \Delta \text{DLT}_{it} - \Delta \text{IP}_{it})$$

D. Le niveau de l'endettement (END)

Le niveau d'endettement est mesuré par le total des dettes financières à long et à moyen terme divisé par le total des actifs (Jensen et Meckling, 1976 ; Jensen, 1986 et Stulz, 1990).

E. L'amortissement (AMT)

La variable (AMT) est une variable dichotomique égale à 1 si les dirigeants optent pour la méthode de l'amortissement dégressif combinée, et 0 si la méthode adoptée est celle du linéaire (Frank et al., 2009 ; Tang et Firth, 2010).

F. Le taux d'imposition (TAUX)

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

G. La taille de l'entreprise (TAILLE)

Le logarithme du chiffre d'affaires des entreprises a été utilisé comme mesure de la taille des entreprises et donc comme variable de coûts politiques (Zimmerman, 1983).

H. La qualité d'audit (Q.AUDIT)

Il s'agit d'accorder la valeur 1, si le cabinet est parmi les noms suivants: KPMG, Price Water House Coopers, Deloitte Touche Thomatsu, Ernst & Young Audit et la valeur 0 sinon (Forker, 1992 ; Raffournier, 1995 ; Leuz, 2000 ; Schneider et al., 2006 et Cooke, 2000).

Le tableau ci-dessous récapitule les différentes variables explicatives, leurs mesures ainsi que les fondements théoriques relatifs à chacune de ces variables.

Tableau N°1 : Mesure des variables explicatives

Variabiles	mesure	Fondement théorique
Les reports déficitaires (REP-DEF)	variable dichotomique qui prend comme valeur 1 « si la firme impute des reports déficitaires », et 0 « sinon ».	Shabou et Boulila (2002) ; Manzon et Plesko(2002) ; Erickson et al. (2004); Frank et al. (2009) ; Tang et Firth (2010).
Les bénéfices réinvestis (REIN-BEN)	variable binaire qui prend la valeur 1 « si l'entreprise pratique la gestion des résultats à travers le réinvestissement du bénéfice », et 0 « sinon ».	Dammak (2006) ; El Aissi (2010)
Les accruals discrétionnaires (AC_DISC)	$\text{RESULTAT} = \text{FLUX DE TRESORERIE} + \text{ACCRUALS TOTAUX}$ $\text{ACCRUALS TOTAUX}_{it} = \text{AC_DISC}_{it} + \text{AC_NDISC}_{it}$ $\text{AC_DISC}_{it} = \text{AC_Cit} - \beta_i (\Delta \text{CA}_{it} / \text{TA}_{it} - 1)$ <p>Avec :</p> $\text{AC_Cit} = \Delta \text{AC}_{it} - \Delta \text{LIQ}_{it} - (\Delta \text{PC}_{it} - \Delta \text{DLT}_{it} - \Delta \text{IP}_{it})$	Guenther (1994); Desai et Dharmaphala (2006 ; 2009); Cheng et Lin (2006); Frank et al. (2009); El Aissi(2010).
Le mode d'amortissement (AMT)	variable dichotomique égale à 1 si les dirigeants optent pour la méthode de l'amortissement dégressif combinée, et 0 si la méthode adoptée est celle du linéaire.	Manzon et Plesko (2002); Frank et al. (2009); Tang et Firth (2010).
Le taux d'imposition (TAUX)	taux de l'impôt sur les bénéfices.	Chan and Mo (2000); El Aissi (2010); Tang et Firth (2010) ; Bouaziz et Omri (2013).
La taille de l'entreprise (TAILLE)	le logarithme du chiffre d'affaires.	Watts et Zimmerman (1978) ; Raffournier (1990).
L'endettement (END)	le total des dettes financières à long et à moyen terme divisé par le total des actifs.	Jensen et Meckling (1976); Dammak, S. (2006).
La qualité d'audit (Q.AUDIT)	Variable binaire qui prend la valeur 1, si le cabinet est parmi les noms suivants: KPMG, Price Water House Coopers, Deloitte Touche Thomatsu, Ernst & Young Audit et la valeur 0 sinon.	Deangelo (1981); Forker (1992); Raffournier (1995); Leuz (2000); Cooke (2000); Schneider et al. (2006).

4. Les résultats et les principaux constats empiriques

Nous allons présenter dans ce paragraphe les interprétations de l'estimation du modèle en analysant la contribution de chaque variable explicative. Ce présent tableau précise les résultats de notre test (voir aussi Annexe n°1).

Tableau N°2 : Résultats de l'estimation du modèle

DIV_DIS it = $\beta_0 + \beta_1$ REP-DEF it + β_2 REIN-BEN it + β_3 AC_DISC it + β_4 AMOT it + β_5 TAUX it + β_6 TAILLE it + β_7 ENDit + β_8 Q.AUDIT it + ε it		
Variables	Coefficient	Significativité
REP-DEF	0.0083707**	0.065
REIN-BEN	0.0080902**	0.058
AC_DISC	0.0073620***	0.037
AMOT	0.0097981	0.465
TAUX	0.2584791***	0.029
TAILLE	0.0016838	0.708
END	-0.0158093	0.452
Q.AUDIT	0.0017633***	0.014
Constante	-0.1139537	0.206
Coefficient significatif à 5%, * Coefficient significatif à 1%.		
REP-DEF: Report des déficits, REIN-BEN: Réinvestissement des bénéfiques, AC_DISC: Accruals discrétionnaires, AMOT: Mode d'amortissement, TAUX : Taux d'imposition, TAILLE : Taille de l'entreprise, END: Endettement, Q.AUDIT : Qualité d'audit.		

Les résultats concernant la variable « REP-DEF » confirment l'hypothèse **H1** de la recherche dans la mesure où le coefficient β est positif ($\beta=0.0083707$) et statistiquement significatif au seuil de 5%. Selon ces résultats, la gestion fiscale des reports déficitaires combinés avec la gestion des résultats amplifient les divergences comptabilité-fiscalité. Ces résultats ne convergent pas avec ceux présentés par Shabou et Boulila (2002) qui ont constaté que les entreprises 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 réaliser des économies d'impôts qui en découlent. Aussi, nos résultats ne corroborent pas ceux obtenus par Wilson (2009) et Frank et al. (2009) qui observent une simultanéité des pratiques de gestion fiscale et de gestion des résultats dans les entreprises 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 coté.

Pour la deuxième hypothèse, Dammak (2006) et El Aissi (2010) prévoient une relation positive entre le réinvestissement des bénéfiques et les divergences comptabilité-fiscalité qui

sont discrétionnaires. Les résultats concernant la variable « REIN-BEN » confirment l'hypothèse **H2** de la recherche dans la mesure où le coefficient est positif et statistiquement significatif.

Nous constatons, à partir des résultats ci-dessus, que le coefficient de la variable « AC_DISC » est positif et statistiquement significatif. Il prouve ainsi que la gestion fiscale des résultats vers la baisse est positivement liée aux divergences comptabilité-fiscalité, notamment les divergences discrétionnaires ($\beta = 0.0073620$ et $t = 0.037$). Ces résultats, permettent de confirmer l'hypothèse **H3** à un seuil de 1%. Ils mettent ainsi en évidence l'effet positif de la gestion fiscale qui est combinée avec la gestion des résultats sur les divergences discrétionnaires. Ces effets ne cessent pas de se multiplier dans le sens prévu. Les résultats cités corroborent ceux mis en lumière par Wilson (2009) et Frank et al. (2009) dans la mesure où ces 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 qui est mesurée par les accruals discrétionnaires.

Dammak (2006) prévoit une relation significative entre l'endettement et les divergences comptabilité-fiscalité. Dans le cadre de notre recherche, le coefficient de la variable « END » est négatif ($\beta = -0.0158093$) et statistiquement non significatif ($t = 0.452$), ce qui affecte la validité de l'hypothèse **H4** de la recherche.

Le coefficient de la variable « AMOT » est positif, mais statistiquement non significatif ceci ne permet pas de confirmer l'hypothèse **H5**. De ce fait, la gestion des résultats moyennant le choix de la méthode d'amortissement n'affecte pas les divergences discrétionnaires.

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 cas est contraire à nos prédictions, ainsi qu'aux résultats obtenus par Tang et Firth (2010). Les résultats concernant la variable « TAUX » confirment l'hypothèse **H6** de la recherche vu que le coefficient correspondant est positif et statistiquement significatif ($t = 0.029$).

Autrement dit, et selon nos résultats, l'incitation à la gestion fiscale à la suite de la variation du taux d'imposition, affecte les divergences discrétionnaires dans les entreprises Tunisiennes.

En outre, le coefficient de la variable « TAILLE » est positif et statistiquement non significatif. Ceci permet d'infirmer l'hypothèse **H7** de la recherche, 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 se confirment dans le sens de l'hypothèse des coûts politiques, indiquent que dans le contexte Tunisien, ladite 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.

Enfin, le coefficient de la variable « Q.AUDIT » est positif et statistiquement significatif, ce qui permet de confirmer l'hypothèse **H8** de la recherche à un seuil de 1% et de soutenir l'idée que les cabinets d'audit internationaux ne peuvent pas limiter les divergences comptabilité-fiscalité. Par contre, Raffournier (1995), Leuz (2000) et Cooke (2000) confirment cette relation qui met en évidence l'impact de la qualité d'audit sur les divergences comptabilité-

fiscalité. Donc, les auditeurs de qualité améliorent la qualité de l'information financière divulguée et tendent à réduire les pratiques discrétionnaires.

5. Conclusion

Le présent travail a mis en évidence la relation entre la gestion des résultats et la divergence comptabilité-fiscalité. La complexité de la fiscalité Tunisienne et l'ambiguïté de certains textes fiscaux ainsi que la non-conformité entre les deux disciplines : comptabilité et fiscalité, constitue un terrain défavorable pour la création de valeur et pour la concrétisation de la fiabilité à cause des manipulations continues des résultats comptables (gestion des résultats et gestion réelle des résultats). Cette étude a porté sur 29 entreprises Tunisiennes appartenant à différents secteurs d'activités entre 2008 à 2012.

Dans cette étude qui a traité la relation entre la comptabilité et la fiscalité, nous avons essayé de présenter la revue de la littérature. Ainsi, nous avons formulé huit hypothèses vérifiant les reports déficitaires, les bénéfiques réinvestis, les accruals discrétionnaires, le mode d'amortissement, le taux d'imposition, l'endettement ainsi que la qualité d'audit et leur impact sur la divergence comptabilité-fiscalité.

Les travaux Manzon et Plesko (2002) rapportent les divergences comptabilité-fiscalité aux choix discrétionnaires des dirigeants, notamment sur le plan fiscal. Selon ces chercheurs, l'investissement dans les immobilisations corporelles est un facteur qui explique la divergence comptabilité-fiscalité dans lequel ils ajoutent le mode d'amortissement comme un deuxième facteur. Ceci génère des divergences temporaires entre le résultat comptable et le résultat fiscal.

Tang et Firth (2010) suggèrent que ces divergences peuvent être expliquées par des incitations à la gestion fiscale, parmi lesquelles nous citons le taux d'imposition, les incitations à la gestion des résultats (pour éviter des pertes) ainsi que les 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).

Toutefois, nos résultats montrent en premier lieu, la significativité de l'impact du taux d'imposition sur les divergences discrétionnaires et en deuxième lieu, la non-significativité de l'hypothèse n°4 qui traite le mode d'amortissement appliqué dans les entreprises de notre échantillon.

D'autre part, nos résultats prévoient l'importance accordée à la qualité d'audit. Ces résultats se convergent avec ceux de l'étude de Zehri (2008) dont les résultats obtenus suggèrent que les réseaux d'audit internationaux «Big Four» ne réduisent pas les pratiques comptables discrétionnaires opérées par les dirigeants des entreprises Tunisiennes.

Cependant, comme tout travail de recherche, notre étude peut présenter certaines limites qu'il y a lieu de récapituler dans les points suivants. D'abord, la mesure de la variable dépendante (la divergence comptabilité-fiscalité), a été mesurée par la différence entre les divergences discrétionnaires et les divergences non discrétionnaires. Ce qui a été critiqué dans la littérature. Les données collectées sont issues des états financiers publiés par les sociétés qui peuvent ne pas refléter la situation réelle de ces firmes. Ensuite, le calcul de gestion des résultats ne se limite pas au simple calcul du total des accruals, mais, il existe d'autres

variables qui nous permettent de l'expliquer. Enfin, la taille réduite de l'échantillon rend difficile la généralisation de résultats trouvés, ce qui peut influencer la fiabilité de notre étude.

Ces limites constituent une motivation pour d'autres nouvelles perspectives de recherche. Nous suggérons d'élargir la période de l'étude ou le nombre des sociétés afin de procéder à une étude en coupe transversale pour analyser l'effet d'une éventuelle réforme. En outre, l'introduction des nouvelles variables telles que par exemple la responsabilité sociétale de l'entreprise et la bonne gouvernance et son impact sur la conformité comptabilité-fiscalité pourraient enrichir nos résultats.

6. Références bibliographiques

- Baker, C., Mikol, A., Quick, R. (2001). Regulation of the statutory auditor in the European Union: A comparative survey of the United Kingdom, France and Germany. *The European Accounting Review* 10 (4): 763-786.
- Ball, R., Foster, G. (1982). Corporate Financial Reporting: A Methodological Review of Empirical Research, Studies on Current Research Methodologies in Accounting: *A Critical Evaluation*. *Journal of Accounting Research* 20:161-234.
- Bathala, C., Rao, R. (1995). The determinants of Board composition: an agency perspective. *Managerial and Decision Economics* 19: 59-69.
- Bazet, J.L. (1997). Immatériel et information externe. Thèse de doctorat en sciences de gestion. Université de Nice Sophia-Antipolis.
- Bouaziz, I. et Omri M.A (2013). « Les divergences comptabilité-fiscalité en Tunisie : » quels facteurs explicatifs ?, *La Revue des Sciences de Gestion* 5 : 179-195.
- Charreaux, G. (1992). Mode de contrôle des dirigeants et performance des firmes. *Working paper*.
- Charreaux, G. (1999). La théorie positive de l'agence: lecture et relectures. *Economica*.
- Cooke, T. E. (1991). An assessment of voluntary disclosure in the annual reports of Japanese corporations. *International Journal of Accounting* 26 : 174-189.
- Dammak, 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-Unis et Tunisie). Thèse de doctorat en sciences de gestion. IAE, Université de Nice-Sophia Antipolis et FSEG, Université de Sfax
- DeAngelo, L. (1981a). Auditor independence, low balling and disclosure regulation. *Journal of Accounting and Economics* 3 (1): 13-27.
- DeAngelo, L. (1981b). Auditor size and quality. *Journal of Accounting and Economics* 3: 99-183.
- DeFond, M., Jiambalvo, J. (1991). Incidence and Circumstances of Accounting Errors. *The Accounting Review* 66 : 643-655
- Desai, M., Dharmapala, D. (2006). Corporate tax avoidance and high- powered incentives. *Journal of Financial Economics* 79:145-179.

- Desai, M., Dharmapala, D. (2009). Corporate tax avoidance and firm value. *The Review of Economics and Statistics* 91 (3): 537-546.
- DiMaggio, P., Powell, W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review* 48: 147-160.
- El Aissi, I. (2010). Gestion fiscale et valeur de l'entreprise. Doctorat en sciences de Gestion : Institut supérieur de gestion de Tunis.
- Erickson, M., Hanlon, M., Maydew E. (2004). Is there a link between executive compensation and accounting fraud. *Working paper*.
- Fama, E. (1980). Agency problems and the theory of the firm. *Journal of Political Economy* 88: 288-307.
- Fargher, N., Zhang, Z. J. (2014). Changes in the measurement of fair value: Implications for accounting earnings. *Accounting Forum* 38 (3): 184-199.
- Firth, M. (1979). The impact of size, stock market listing and auditors on voluntary disclosure in corporate annual reports. *Accounting and Business Research*.
- Frank, M. M., Lynch, L. J., Rego, S. O. (2009). Tax reporting aggressiveness and its relation to aggressive financial reporting. *The Accounting Review* 84 (2): 467-496.
- Francis, J., Wilson, E. (1988). Auditor changes: A joint test of theories relating to agency costs and auditor differentiation. *The Accounting Review* 63: 663-683.
- Garbi, H. (2004). Vers une nouvelle typologie de l'enracinement des dirigeants. 13^{ème} conférence de l'AIMS, Normandie.
- Guenther, P. (1994). Earnings management in response to corporate tax rate changes: evidence from the 1986 tax reform act. *The Accounting Review* 69: 230-243.
- Harris, M., RAVIV A. (1990). Corporate control contests and capital structure. *Journal of Financial Economics* 20: 55-86.
- Hoppe, M. H. (1990). A comparative study of country elite: international differences in work-related values and learning and their implications for management training and development. Thèse de doctorat non publiée, University of North Carolina, Chapel Hill.
- Hossain, M., Perrera, M. H. B., Rahmanm, A. R. (1995). Voluntary disclosure in the annual reports of New Zealand companies. *Journal of International Financial Management and Accounting*.
- Jacquillat, B., Levasseur, M. (1984). Signaux, mandats et gestion financière : une synthèse de la littérature. *Finance* 5 (1): 7-83.
- Jensen, M.C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeover. *American Economic Review* 76 (2): 323-329.
- Jensen, M.C., Meckling, W.H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics* 3: 305-360.
- Jones, J.J. (1991). Earnings management during important relief investigations. *Journal of Accounting Research* 29: 193-228.

- Joos, P., Pratt, J., Young, S. D. (2003). Using Deferred Taxes to Detect Earnings Management: Further Evidence. *Working Paper*.
- Forker, J. (1992). Corporate governance and disclosure quality. *Accounting and Business Research*.
- Labelle, R. (1990). Bond Covenants and Changes in Accounting Policy: Canadian Evidence. *Contemporary Accounting Research* 6 (2): 673-694.
- Mak, Y., Ong, P. (1999). Changes in ownership structure and board structure after an initial public offering. Working paper, National University of Singapore.
- Manzon, G., Plesko, G. (2002). The relation between financial and tax reporting measures of income. *Tax Law Review* 55: 175-214.
- Meyer, J., Rowan, B. (1977). Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology* 83 (2): 340-363.
- Myers S. C., Shyam, S. L. (1999). Testing Static Trade-Off against Pecking Order Models of Capital Structure. *Journal of Financial Economics* 5 (1): 219-244.
- Mills, L., Newberry, k. (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: 1-19.
- Nobes, C. (2004). A Conceptual Framework for the Taxable Income of Businesses, and How to Apply it under IFRS. *Certified Accountants Educational Trust*, London.
- Omri, M. A., El Aissi, B. A. I. (2007). Planification fiscale et valeur de l'entreprise : Cas des entreprises Tunisiennes cotées, 6^{ème} colloque international de la recherche en sciences de gestion, ATSG 6, Hammamet (Tunisie), le 1-2-3 mars 2007.
- Parrat, F. (1999). Le gouvernement d'entreprise ce qui déjà changé, ce qui va encore évoluer. Maxima.
- Phillips, J. D. (2003). Corporate Tax-Planning Effectiveness: The Role of Compensation-Based Incentives. *The Accounting Review* 78 (3): 847-874.
- Raffournier, B. (1995). The determinants of voluntary financial disclosure by Suisse listed companies . *European Accounting Review* 4 : 261-280.
- Rajan, G.R., Zingales, L. (1995). What do we Know About Capital Structure? Some Evidence From International Data. *The Journal of Finance*. 50 (5): 1 421-1 460.
- Schneider, A., Church, B.K., Ely, K.M. (2006). Non audit services and auditor independence: a review of literature. *Journal of Accounting Literature* 25: 169-211.
- Sevestre, P. (2002). *Econométrie des données de panels*, Dunod, Paris
- Shabou, R., Boulila T. N. (2002). Les déterminants de la comptabilité créative : étude empirique dans le contexte des entreprises tunisiennes. *Comptabilité, contrôle, Audit* 8 (1): 5-24.
- Shevlin, T. (2007). The future of tax research: from an accounting professors' perspective. *The Journal of the American Taxation Association* 29 (2): 87-93.

- Stulz, R. (1990). Managerial discretion and optimal financing policies. *Journal of Financial Economics* 26: 3-26.
- Tang, T., Firth, M. (2010). Can book–tax differences capture earnings management and tax Management? Empirical evidence from China. *The International Journal of Accounting* 46: 175-204.
- Titman, S., Trueman, B. (1986). Information Quality and the Valuation of New Issues. *Journal of Accounting and Economics*. 8 (2) : 159-172
- Watts, R., Zimmerman, J. (1986). *Positive Accounting Theory*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Whitaker, C. (2005). Bridging the Book-Tax Accounting Gap. *Yale Law Journal* 115 (3): 680-726.
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational contracting*. The Free Press, Division of Macmillan, Inc, New York, traduit en français (1994), les institutions de l'économie, InterEdition, Paris.
- Williamson, O. (1988). The logic of economic organization. *Journal of Law, Economics and organization* 4: 65-93.
- Wilson, R. (2009). An examination of corporate tax shelter participants. *The Accounting Review* 84 (3) : 969-999
- Yin, Q.J., Cheng, A., Lin, K. Z. (2006). Reporting Financial Performance. *Journal of Business Finance and Accounting* 33: 1111-1141.
- Zehri, F. (2008). La place de l'audit externe dans la gestion des résultats Comptables Cas des entreprises Tunisiennes. 29^{ème} congrès annuel de l'Association Francophone de Comptabilité, Cergy.
- Zimmerman, J. (1983). Taxes and firm size. *Journal of Accounting and Economics* 5: 119-149.

7. ANNEXES

ANNEXE 1

Fixed-effects (within) regression Number of obs = 145
 Group variable: societe Number of groups = 29

R-sq: within = 0.1258 Obs per group: min = 5
 between = 0.0090 avg = 5.0
 overall = 0.0251 max = 5

F(8,108) = 1.94
 corr(u_i, Xb) = -0.8792 Prob> F = 0.0609

Y1	Coef.	Std.	t	P> t	[95% conf. Interval]	
rep_def	.0083707	.0044905	1.86	0.065	-.0005303 .0172716	
reinv_ben	.0080902	.0042273	1.91	0.058	-.0002891 .0164695	
Amot	.0097981	.0133752	0.73	0.465	-.0167137 .0363101	
Taille	.0016838	.0044772	0.38	0.708	-.0071908 .0105584	
End	-.0158093	.0209664	-0.75	0.452	-.0573684 .0257498	
taux	.2584791	.1165122	2.22	0.029	.0275318 .4894264	
q_audit	.0017633	.0002647	6.66	0.014	-.0089166 .0293799	
ac_disc	.0073620	.0015444	4.77	0.037	-.018352 .0096279	
_cons	-.1139537	.0894726	-1.27	0.206	-.2913039 .0633965	
sigma_u	.0072884					
sigma_e	.0094996					
Rho	.37053309	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F(28, 108) = 4.52 Prob> F = 0.0470

ANNEXE 2

Random-effects GLS regression Number of obs = 145
 Group variable: societe Number of groups = 29

R-sq: within = 0.0582 Obs per group: min = 5
 between = 0.3033 avg = 5.0
 overall = 0.0580 max = 5

Wald chi2(8) = 8.37
 corr(u_i, X) = 0 (assumed) Prob> chi2 = 0.3983

Y1	Coef.	Std.	t	P> t 	[95% conf. Interval]	
rep_def	-.0000472	.0024342	-0.02	0.985	-.0048182	.0047238
reinv_ben	-.0000804	.0020827	-0.04	0.969	-.0041623	.0040015
amot	.0024973	.0035259	0.71	0.479	-.0044134	.0094079
taille	.001408	.0007597	1.85	0.064	-.0000811	.002897
end	-.0065524	.0092366	-0.71	0.478	-.0246557	.0115509
taux	.0370023	.0346523	1.07	0.286	-.0309149	.1049195
q_audit	-.0000898	.0018775	-0.05	0.962	-.0037697	.00359
ac_disc	-.0059153	.0044707	-1.32	0.186	-.0146777	.0028471
_cons	-.0374039	.0166071	-2.25	0.024	-.0699532	-.0048546
sigma_u	0					
sigma_e	.0094996					
rho	0 (fraction of variance due to u_i)					

F test that all u_i=0: F(28, 108) = 4.52 Prob> F = 0.0470

```
. estimatestare fixed
estimates: unknown subcommand "stare"
r(198);
```

ANNEXE 3

. estimate store random

. hausman fixed

	Coefficients			
	(b) fixed	(B) random	(b-B) Difference	Sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
rep_def	.0083707	-.0000472	.0084179	.0037735
reinv-ben	.0080902	-.0000804	.0081706	.0036787
amot	.0097981	.0024973	.0073009	.012902
taille	.0016838	.001408	.0002758	.0044123
end	-.0158093	-.0065524	-.0092569	.0188222
taux	.2584791	.0370023	.2214768	.1112399
q.audit	.0017633	-.0000898	.0018531	.0038291
ac-disc	.0073620	-.0059153	.0132773	.0032792

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg

B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\begin{aligned} \chi^2(8) &= (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B) \\ &= 10.98 \\ \text{Prob}>\chi^2 &= 0.2027 \end{aligned}$$