



HAL
open science

LES DETERMINANTS DE LA GESTION DES PROVISIONS (PRC) APRES L'INTRODUCTION DES NORMES IAS/IFRS EN FRANCE

Nader Mansouri

► **To cite this version:**

Nader Mansouri. LES DETERMINANTS DE LA GESTION DES PROVISIONS (PRC) APRES L'INTRODUCTION DES NORMES IAS/IFRS EN FRANCE. Mesure, évaluation, notation – les comptabilités de la société du calcul, May 2014, Lille, France. pp.cd-rom. hal-01899131

HAL Id: hal-01899131

<https://hal.science/hal-01899131v1>

Submitted on 24 Oct 2018

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.

LES DETERMINANTS DE LA GESTION DES PROVISIONS (PRC) APRES L'INTRODUCTION DES NORMES IAS/IFRS EN FRANCE

THE DETERMINANTS OF MANAGEMENT PROVISIONS AFTER THE INTRODUCTION OF IAS / IFRS STANDARDS IN FRANCE

Nader MANSOURI

Résumé :

L'objectif de cet article est de déterminer les facteurs explicatifs de la gestion des PRC par les sociétés françaises cotées après l'introduction des normes IAS/IFRS en Europe en 2005. Les provisions pour risques et charges non courantes utilisées par les entreprises SBF 120 pour gérer les résultats ont été évaluées à 7.2 milliards d'€ en 2005, 3.1 milliards d'€ en 2006 et 8.9 milliards d'€ en 2007.

Pour répondre à cet objectif, l'approche positive de la comptabilité a été mobilisée. Il fait appel à la théorie politico-contractuelle et aux mécanismes de gouvernance.

La vérification des hypothèses par la modélisation des équations structurelles (PLS) sur les 91 entreprises de l'indice SBF 120 pendant la période (2005-2007) valide la taille de l'entreprise et le secteur d'activité comme des incitations ; confirme la concentration du capital et l'efficacité du conseil d'administration comme des contraintes ; et infirme les hypothèses de l'endettement, du lissage et de la qualité de l'audit externe.

Mots clefs : gestion des PRC, théorie politico-contractuelle, IAS 37, gouvernance, équations structurelles.

Abstract :

This study examines determinants of the management of provisions among French listed companies after the introduction of IAS/IFRS in Europe in 2005. Provisions for non-current risks and charges used by companies to manage the SBF 120 results are evaluated to 7.2 billion € in 2005, 3.1 billion € in 2006 and 8.9 billion € in 2007.

To meet this objective, the positive accounting approach have been mobilized. It uses the politico-contractual motivations and governance mechanisms.

Testing hypotheses by structural equation modeling of 91 companies in the SBF 120 index during the period 2005-2007 validate the size of the company and the industry as incentives ; confirm the concentration of capital and the effectiveness of the Board as constraints ; and invalidates the assumptions of debt, smoothness and the quality of the external audit.

Keywords : provisions management, politico-contractual motivations, IAS 37, Governance, structural equations.

Introduction

Les scandales financiers et l'introduction des normes IAS/IFRS en Europe ont eu un impact important sur les pratiques comptables (Hoarau et Teller, 2007). Dans ce contexte, la politique comptable est au centre des débats sur les pratiques et la réglementation comptable. Ces normes semblent remettre en cause le principe de prudence (Demaria et Dufour, 2007). En France, la prudence était présentée comme un vaccin contre le transfert de risques et de pertes dans l'avenir et pour la protection de la substance de l'entité. Avec l'adoption du référentiel de l'IASB, les dirigeants peuvent être tentés de gérer les résultats en pratiquant une comptabilité créative à haut risque (Colasse, 2004). On assiste donc à un passage d'une comptabilité prudente à une comptabilité agressive.

La comptabilité créative, version particulière de la politique comptable (Hoarau, 1995, p.79), est définie comme étant « *la mise en œuvre de pratiques visant à manipuler les comptes ou à contourner les règles comptables jugées pénalisantes pour le résultat et la situation financière apparente d'une entreprise, ou encore à tirer parti des incohérences ou de la flexibilité offerte par les normes comptables* ». Elle se manifeste essentiellement par la gestion des résultats, le nettoyage du bilan (Stolowy, 2000). La définition la plus citée de la gestion des résultats est celle de Shipper (1989) qui la définit comme étant « *une intervention délibérée du manager dans le processus d'information financière externe dans le but de s'approprier des gains personnels* ». Parallèlement, Degeorge et al. (1999) définissent la gestion des résultats comme « *l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes* ».

Stolowy (2000) dresse une liste des pratiques de la gestion des résultats. Les PRC constituent l'une des techniques les plus stratégiques et énigmatiques (Segura, 2008) que les dirigeants utilisent pour façonner les résultats. Elles jouent le rôle de la « *vache grasse* » si le manager veut gérer le résultat à la baisse et le rôle de la « *vache maigre* » s'il veut l'améliorer.

La provision est un instrument de créativité qui offre aux dirigeants une véritable opportunité de gérer les résultats par le biais des dotations et des reprises. Elle est fondée sur l'appréciation subjective des risques et des charges prévisibles. Les managers ont donc une grande latitude pour la mise en œuvre du principe de prudence. Casta (1997) souligne que la gestion des provisions fournit un espace de liberté permettant de façonner le résultat comptable.

Les provisions étaient au cœur de l'opposition entre les deux conceptions de la comptabilité : la conception anglo-saxonne et la conception européenne continentale. Selon cette dernière, l'exigence de prudence prime sur toute autre considération. En exigeant l'existence d'une obligation actuelle résultant d'événements passés, la norme IAS 37 « *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels* » s'oppose à la création de provisions « *de précaution* » destinées à faire face à des événements hypothétiques et futurs. Les possibilités de la gestion des provisions s'en trouvent également réduites.

Avec la norme IAS 37, les provisions pour risques et charges (PRC) sont comptabilisées avec moins de prudence au risque de transférer sur l'avenir des incertitudes susceptibles de grever le patrimoine et le résultat. Ce qui illustre bien le passage en France d'une comptabilité de prudence à une comptabilité agressive à haut risque. D'où l'intérêt de ce travail qui est de déterminer les facteurs explicatifs des choix comptables des dirigeants en matière de la gestion des PRC dans le contexte de l'adoption du référentiel de l'IASB en Europe.

Pour répondre à notre question de recherche, la théorie positive de la comptabilité sera mobilisée pour expliquer les déterminants de la gestion des PRC. L'étude empirique, réalisée sur 91 firmes françaises de l'indice SBF 120 durant la période 2005-2007, avait comme objectif de tester les hypothèses développées au cours de la première partie de ce travail de recherche, par la modélisation des équations structurelles sous PLS (*Partial Least Squares*).

Ce travail est articulé autour de cinq parties. La première partie sera consacrée à l'étude des incitations et des contraintes de la gestion des provisions. La deuxième partie décrira l'échantillon et les variables. Le modèle empirique retenu sera présenté dans la troisième partie. Dans la partie quatre, nous vérifierons les hypothèses de recherche par les modèles d'équations structurelles et par la régression multiple. Enfin, nous discuterons les résultats empiriques de cette étude.

1. Le Cadre théorique et le développement des hypothèses

Dans ce paragraphe, nous examinons l'impact de la norme IAS 37 « *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels* » sur la gestion des provisions et nous présentons les facteurs incitatifs et contraignants de cette pratique comptable en développant nos hypothèses de recherches à partir de la théorie positive de comptabilité.

1.1 L'IAS 37 et la gestion des PRC : de la « vache maigre » à la « vache grasse »

Les PRC sont comptabilisées sur la base de la norme IAS 37 « *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels* ». L'IAS 37 semble remettre en cause le principe de prudence. Son application limite la constitution de provisions telle qu'elle s'était développée dans les pratiques réelles. Il s'agit de la définition d'une provision comme passif, c'est-à-dire comme une obligation vis-à-vis d'un tiers, de l'absence de contrepartie attendue de ce tiers et de la nécessaire matérialisation de la décision et/ou de son annonce comme par exemple dans les plans de restructuration. La comptabilisation des provisions étant ainsi plus contrainte, les pratiques de *big bath* lors des changements de dirigeants et les choix comptables opportunistes devront être réduites (Mard et Marsat, 2009).

Les projets de restructuration sont souvent utilisés pour influencer les résultats. En cas de changement de dirigeant, il est courant en effet que la nouvelle direction provisionne des montants importants pour faire face à de lourdes restructurations prétendument indispensables au redressement de l'entreprise. Ces charges sont d'autant plus facilement comptabilisées qu'elles apparaissent comme les conséquences de la mauvaise gestion des dirigeants précédents. L'avantage pour la nouvelle équipe est que l'excès de provision pourra être annulé les années suivantes, ce qui améliorera d'autant les résultats de sa gestion. Globalement, les dispositions de la norme IAS 37 visent donc à éviter la création de réserves latentes par la constitution de provisions excessives ou sans objet. En pratique, l'analyste doit néanmoins être conscient que, quels que soient les efforts des normalisateurs pour restreindre les possibilités de manipulations, les provisions demeurent l'élément le moins fiable du bilan.

La norme IAS 37 s'efforce de faire en sorte que tous les risques auxquels est soumise l'entreprise soient, d'une façon ou d'une autre, reflétés dans les états financiers sous forme de

provisions pour ceux qui sont probables et les autres par une mention dans l'annexe (exemple : les passifs éventuels).

La norme IAS 37 offre donc un dispositif plus contraignant. Elle réduit la marge de manœuvre en matière de la politique de provisionnement en proposant des critères stricts de constitution et d'évaluation. Bien que cette approche constitue un mode efficace d'encadrement pouvant pallier à la subjectivité de la décision et limiter les abus, toutefois ce cadre comporte certains critères trop larges et nuisibles à la comparabilité. La gestion des résultats par le biais des provisions porte atteinte à la traduction fiable des risques supportés par les entreprises et à la pertinence des informations publiées. De nombreux auteurs ont étudié les incitations de la direction à gérer les *accruals*¹ (dont les PRC font partie) en mobilisant la théorie positive de la comptabilité. Key (1997) a séparé les *accruals* en dotations aux amortissements, dotations aux provisions et variation du besoin en fonds de roulement. Il constate que le pouvoir explicatif des dotations aux provisions est le plus significatif dans la gestion des *accruals*.

Les travaux empiriques ont porté soit sur une provision en particulier, soit sur le montant total des dotations aux provisions. Francis et *al.* (1996) et Moehrle (2002) constatent que la gestion des résultats s'opère davantage à partir des provisions pour restructurations et des provisions pour dépréciation du goodwill.

La gestion des provisions peut s'opérer dans un contexte d'une crise environnementale, d'une restructuration d'entreprise en difficultés ou préalablement à des négociations salariales. Plusieurs études ont testé l'hypothèse des coûts politiques pour montrer le lien entre une mauvaise performance environnementale et la gestion des provisions correspondantes suite à une crise environnementale afin de réduire la probabilité d'imposition à des coûts de dépollution et de prévention.

Dans un contexte de faible performance, les dirigeants des entreprises en difficultés peuvent choisir l'adoption de méthodes comptables diminuant les résultats et l'enregistrement d'un maximum de pertes afin de répartir sur des bases saines : c'est l'hypothèse de nettoyage des comptes appelé *big bath accounting* (Chang et Sun, 2009).

La littérature avance aussi la gestion des provisions à la hausse préalable à des négociations salariales afin de réduire les bénéfices et éviter par conséquent des négociations difficiles avec les salariés ou les syndicats. Une telle politique comptable permet de justifier plus aisément certaines restructurations (licenciements, fermetures d'usines), qui peuvent améliorer la performance de la firme. En effet, lors d'une annonce d'un plan de restructuration, le risque de conflit social est plus important dans une société qui fait des bénéfices élevés, par rapport à une autre qui vient d'annoncer des pertes ou dont la situation financière apparaît plus fragile.

1.2. Les incitations et contraintes de la gestion des PRC

L'approche positive de la comptabilité est l'un des courants majeurs de la recherche comptable contemporaine et représente le *mainstream* aux Etats-Unis. Elle étudie les

¹ Le terme *accruals* est appelé aussi « variables comptables de régularisations ». Il s'agit des charges et produits calculés (dotations aux amortissements et provisions, reprises sur provisions), ainsi que des éléments de la variation du besoin en fonds de roulement.

déterminants organisationnels, économiques et politiques des choix effectués par les préparateurs des comptes en matière de politique comptable.

Watts et Zimmerman (1986) revendiquent une approche positive de la comptabilité qui consiste à expliquer les pratiques comptables. Ils ont développé la théorie politico-contractuelle issue de l'approche positive et montrent que le choix des procédures comptables est la résultante de deux forces. Tout d'abord, les pratiques comptables évoluent avec le temps et apparaissent comme étant les meilleures solutions pour résoudre le problème d'agence dans la firme. Ensuite, une fois les contrats rédigés, et étant donné les coûts de contrôle des actions des managers (Boubaker et Labégorre, 2008), les dirigeants effectuent des choix comptables, dans leur intérêt et aux dépens des autres parties. Ces choix sont considérés comme opportunistes. A partir de leur cadre d'analyse, Watts et Zimmerman ont développé trois hypothèses (dites des coûts politiques, de l'endettement et de la rémunération).

Au regard de l'étude des incitations par la théorie politico-contractuelle, nous retenons sept hypothèses pour l'explication de la gestion des provisions : la taille de la firme, le secteur d'activité, l'endettement excessif, le lissage du résultat, la concentration du capital, l'efficacité du conseil d'administration et la qualité de l'audit.

1.2.1. La taille de l'entreprise (H 1)

L'hypothèse des coûts politiques repose sur le postulat que les firmes les plus visibles sur le marché politique ont intérêt selon Watts et Zimmerman (1986) à éviter d'afficher des résultats trop élevés dans la mesure où cela justifierait l'imposition des coûts politiques. En raison de cette visibilité, les grandes entreprises vont adopter des choix comptables qui diminuent le niveau de leurs résultats.

Zmijewski et Hageman (1981) valident l'hypothèse des coûts politiques. Toutefois, d'autres études ne valident pas un lien positif entre la taille et gestion à la baisse du résultat. Dans notre contexte, nous retenons l'hypothèse **(H1) : Plus (moins) l'entreprise est de grande taille, plus (moins) la dotation aux PRC est importante**

1.2.2. Le secteur d'activité (H 2)

Le secteur d'activité est une variable pertinente pour expliquer les pratiques comptables (Watts et Zimmerman, 1986). En l'occurrence, la gestion des PRC peut être influencée par l'appartenance des firmes à un secteur d'activité bien déterminé.

Selon Cowen et al. (1987, p.113), « *certaines secteurs d'activité sont supposés être l'objet d'une attention particulière de la part du gouvernement dans certains domaines de leur responsabilité sociale et sont par conséquent beaucoup plus susceptibles de tenter d'améliorer leur image au travers de diffusion d'information comptable* ».

Les déclinaisons proposées par la littérature (Oxibar, 2005) de la visibilité politique sont : l'hypothèse de visibilité environnementale, l'hypothèse de visibilité éthique et l'hypothèse de visibilité vis à vis du grand public.

De nombreuses études ont montré que la gestion des résultats est associée à l'appartenance sectorielle. Par exemple, Labelle et Thibault (1998) et Breton et Schatt (2003) soulignent que les entreprises à forte visibilité environnementale gèrent leurs résultats à la baisse en cas de catastrophes écologiques pour réduire les coûts ultérieurs issus de nouvelles lois environnementales. Ness et Mirza (1991) confirment le lien entre le secteur d'activité et les pratiques de comptabilisation de provision environnementale.

Belkaoui et Picur (1984) et Kinnunen et *al.* (2000) observent que les entreprises du secteur central (industries lourdes, utilisant une technologie avancée, hautement mécanisées et ayant de bonnes marges bénéficiaires) sont politiquement plus visibles que les entreprises du secteur périphérique (chimie, textile, biens d'équipement) et gèrent plus leurs résultats à la baisse.

Dans le contexte canadien, Berthelot et *al.* (2003) ont étudié les incitations à la gestion des provisions environnementales. Ils observent que le secteur minier enregistre le plus haut niveau de provision pour restructuration des lieux, malgré que ce soient les secteurs des pâtes et papiers et produits forestiers qui présentent le plus haut degré d'exposition aux médias.

A partir de ces validations empiriques, nous retenons l'hypothèse **(H2) : Plus (moins) le secteur d'activité de la firme est visible, plus (moins) la dotation aux PRC est importante.**

1.2.3. L'endettement excessif (H 3)

Les clauses restrictives définissent, en termes de ratios comptables, des seuils à respecter qui conduisent les dirigeants à effectuer des choix discrétionnaires en matière comptable pour rester sous les seuils fixés. D'où la motivation des dirigeants à choisir des méthodes comptables en fonction de l'existence de clauses restrictives.

Les travaux empiriques réalisés, particulièrement anglo-saxons, concluent en général à la validité de l'hypothèse relative aux conflits d'intérêts entre actionnaires et créanciers en tant que déterminant significatif du choix de la méthode comptable. Ainsi, lorsqu'il existe une alternative pour un traitement comptable, le choix se porte vers la méthode qui permettrait de réduire ou d'augmenter le résultat corrélativement au niveau d'endettement. Ainsi, nous retenons l'hypothèse **(H3) : Plus (moins) l'entreprise est endettée, moins (plus) la dotation aux PRC est importante.**

1.2.4. L'hypothèse du lissage des résultats

Le lissage des résultats est une configuration particulière de la gestion des résultats (Stolowy et Breton 2003). Elle consiste à choisir un rythme d'évolution des résultats publiés afin de réduire leur variance (Jeanjean, 2001 ; Burgstahler et Eames, 2006).

Plusieurs recherches empiriques ont démontré la tendance des firmes à adopter des stratégies pour lisser leurs résultats. En France, Chalayer (1995) a observé que le lissage des résultats concernait davantage les firmes de grande taille et les firmes managériales.

En matière de comptabilisation des PRC, les dirigeants des entreprises bénéficient d'une marge de manœuvre importante. Ces derniers peuvent être motivés à utiliser les PRC pour ne pas afficher des résultats fluctuants et par conséquent éviter d'augmenter le risque de l'entreprise et de diminuer sa valeur (Dhaliwal et Heninger, 1999). L'hypothèse **(H4)** est avancée : **La dotation aux PRC a pour but de lisser les résultats.**

S'il existe des incitations à la gestion des PRC, d'autres facteurs la contraignent. Ces contraintes sont liées à l'efficacité des mécanismes de gouvernance : la structure de l'actionnariat, l'efficacité du conseil d'administration et la qualité de l'audit (Beiner et *al.*, 2006).

1.2.5. La structure de la propriété : concentration du capital

Les grands actionnaires surveillent le manager. Les petits actionnaires n'engagent pas des coûts de surveillance car cette opération n'est pas rentable pour eux. La stratégie du manager va donc consister à minimiser les coûts d'agence perçus par les actionnaires pour que ceux-ci n'engagent pas de contrôle actif. La concentration du capital dans les mains d'un actionnaire accroît le pouvoir décisionnel de ce dernier et va lui permettre de nommer la majorité des administrateurs, et d'exercer une forte influence sur l'ensemble des décisions prises (Thraya et Albouy, 2013 ; Charlier et Gilles, 2013).

Selon Dhaliwal et *al.* (1982) les managers d'une firme à actionnariat diffus vont préférer les méthodes qui augmentent le résultat. Les études empiriques sur la structure de propriété montrent une corrélation négative entre la concentration du capital et la gestion des provisions. Notre hypothèse (**H5**) sur la structure de l'actionnariat s'énonce donc comme suit : **Plus (moins) le capital de la firme est concentré, moins (plus) la dotation aux PRC est importante.**

1.2.6. Efficacité du conseil d'administration ou de surveillance (H 6)

Le conseil d'administration est une composante importante du système de gouvernement d'entreprise. La théorie de l'agence considère que le conseil d'administration a pour rôle de surveiller le dirigeant et la minimisation des coûts d'agence. Le modèle de Fama (1980) considère le gouvernement d'entreprise comme un système articulé autour de trois pôles : les marchés (financiers et du travail), les managers et enfin le conseil d'administration qui intervient comme un mécanisme ultime de contrôle des dirigeants (Missonier-Piera et Ben-Amar, 2007).

Les caractéristiques soulignées par la littérature peuvent être regroupées en quatre catégories: la taille du conseil; l'indépendance des administrateurs ; le cumul de tâches de Directeur Général et Président du conseil et l'indépendance du comité d'audit. Ces catégories sont qualifiées comme les moteurs de l'efficacité d'un conseil.

- **Taille du conseil d'administration**

La taille du conseil d'administration est souvent considérée comme un critère important pour expliquer l'efficacité du conseil à superviser et à contrôler les dirigeants. Nous considérons qu'il existerait un nombre optimal d'administrateurs que Jensen (1993) évalue à 8, Lipton et Lorsch (1992) et Yermack (1996) à 9 (et en tout état de cause à moins de 11).

- **Indépendance des administrateurs**

Pour apprécier l'efficacité du conseil, la littérature se réfère essentiellement au degré d'indépendance de ses membres par rapport à la direction générale. Dans le contexte français, il faut se référer au rapport Bouton (2002, p.9) qui définit un administrateur indépendant comme quelqu'un qui « *n'entretient aucune relation de quelque nature que ce soit avec la*

société, son groupe ou sa direction, qui puisse compromettre l'exercice de sa liberté de jugement ». Ce rapport fournit des critères d'appréciation de l'indépendance des administrateurs.

Les administrateurs indépendants ont tendance à limiter la latitude discrétionnaire des managers dans la gestion des résultats comptables (Broye et Moulin, 2012). Plusieurs travaux ont testé et validé cette hypothèse et ont montré que les conseils d'administration composés de membres indépendants seraient plus efficaces dans le contrôle des dirigeants pour leur choix des méthodes comptables.

- **Séparation de tâches de Directeur Général et de Président du conseil**

La théorie de l'agence est en faveur de la séparation de ces deux fonctions. Le cumul réduit l'indépendance du conseil, ne permet pas la séparation de la direction du contrôle et n'incite pas les dirigeants à de meilleures performances. En 2001, la loi NRE a opté pour la dissociation des deux fonctions. Jensen (1993) recommande alors la séparation des fonctions de Président du conseil de celui du Directeur Général afin de réduire le pouvoir discrétionnaire de ce dernier et d'assurer l'efficacité du conseil d'administration. Cette séparation des fonctions est donc présentée comme un moyen d'assurer l'équilibre des pouvoirs, de renforcer l'obligation de rendre des comptes et d'accroître la capacité du conseil d'administration à contrôler les dirigeants.

- **Indépendance du comité d'audit**

Ce comité présente une contrainte et limite les latitudes managériales pour manipuler le résultat comptable. La doctrine définit un comité d'audit comme une émanation du conseil d'administration composée d'au moins trois membres, dont la majorité ou la totalité doivent être indépendants de la gestion quotidienne de l'entreprise (Piot et Janin, 2007). Son rôle est d'accroître la crédibilité des états financiers audités et de protéger l'indépendance des auditeurs internes et externes. Un comité d'audit efficace devrait réduire les latitudes managériales et minimiser les comportements discrétionnaires à gérer les PRC.

Globalement, les études empiriques tendent à montrer que les variables liées à l'efficacité du conseil d'administration diminuent la gestion des PRC. D'où l'hypothèse **(H6) : Plus (moins) le conseil d'administration de l'entreprise est efficace, moins (plus) la dotation aux PRC est importante.**

1.2.7. *Qualité de l'audit externe (H 7)*

DeAngelo (1981) définit la qualité de l'audit comme « *la probabilité que l'auditeur externe détecte une anomalie dans les états financiers (sa compétence), et la révèle au marché (son indépendance)* ». La capacité d'un auditeur à se montrer compétent et indépendant est évaluée à travers sa taille et sa réputation.

Certaines études ont validé la relation entre la réputation de l'auditeur et la composante discrétionnaire du résultat (Baxter et Cotter, 2009). Un auditeur indépendant s'opposera aux pratiques opportunistes des managers pour gérer les résultats comptables.

Les travaux empiriques confirment la capacité des grands cabinets anglo-saxons à lutter contre la gestion des provisions plus efficacement que d'autres cabinets de taille moyenne ou petite. Ces résultats sont donc cohérents avec l'hypothèse de qualité d'audit comme une contrainte à la gestion des PRC. D'où l'hypothèse (H7) : **si une firme est (n'est pas) auditée par un commissaire aux comptes appartenant aux *Big Four*, la dotation aux PRC est moindre (plus).**

2. Echantillon, variables et modèle utilisé

A l'issue de la première partie relative à la revue de littérature et à la présentation des hypothèses de recherche, la deuxième étape a pour objectif de décrire l'échantillon et la méthode de collecte des données, d'opérationnaliser les variables explicatives et à expliquer, et de présenter le modèle empirique utilisé.

2.1. Echantillon et collecte des données

L'échantillon initial de notre étude empirique est constitué des 120 sociétés cotées à la Bourse de Paris et appartenant à l'indice SBF 120 de l'année 2007. Notre étude couvre les trois années consécutives (2005-2007).

Vingt entreprises financières (code ICB² de 8000 à 8999) ont été exclues de l'échantillon parce qu'elles répondent à des normes particulières (Banques et Assurances), différentes de celles appliquées aux autres secteurs d'activités. Par ailleurs, 9 sociétés, dont les rapports annuels n'étaient pas disponibles ou les données étaient inexploitable, ont aussi été éliminées. L'échantillon final s'élève donc à 91 sociétés (120 – 20 - 9).

Pour la répartition sectorielle d'un échantillon, les études anglo-saxonnes définissent les secteurs d'activité en se référant aux deux derniers chiffres du code ICB des entreprises. Au total nous avons défini quinze secteurs d'activités. Aussi, nous avons regroupé toutes les années pour un même secteur d'activité. Le nombre moyen d'entreprises par secteur est alors de 6. Le secteur de « *Biens et services industriels* » est le plus représenté avec 16 entreprises. La télécommunication est le moins représenté avec une seule société.

Sur 91 entreprises recensées, 273 rapports annuels ont été analysés pour la période allant de décembre 2005 jusqu'à décembre 2007. Les informations utilisées ont été collectées à partir : des rapports annuels téléchargés, StockProInfo (Cofisem) et Diane.

2.2. Opérationnalisation des variables

Les hypothèses de recherche sont à présent opérationnalisées afin de les tester.

- **La taille de l'entreprise (H1 : TAILLE)** : Nous retenons le logarithme du total de l'actif comme mesure de la taille.

² La nomenclature ICB « *Industry Classification Benchmark* » (www.euronext.com)

- **Le secteur d'activité (H2 : SECT)** : Pour opérationnaliser cette variable, nous avons retenu la classification d'Oxibar (2005) qui a distingué les secteurs fortement visibles des moins visibles. Les secteurs présentant une forte visibilité d'un point de vue environnemental, éthique ou vis-à-vis du grand public sont les suivants : 0570 Pétrole - Equipements, services et distribution, 1350 Chimie, 1750 Industrial Metals & Mining, 2350 Bâtiment et matériaux de construction, 2710 Aérospatiale et défense, 2790 Services supports, 3350 Automobiles et équipementiers, 3570 Agro-alimentaire, 3760 Articles personnels, 4530 Equipements et services de santé, 4570 Pharmacie et biotechnologie, 5330 Distribution - Alimentation et produits pharmaceutiques, 5750 Voyage et loisirs, 7530 Electricité et 7570 Gaz, eau et services multiples aux collectivités.
- **L'endettement excessif (H3 : ENDET)** : Cette hypothèse est opérationnalisée par le ratio suivant : Taux d'endettement_{t-1} = (Dettes financières / Capitaux propres).
- **Le lissage des résultats (H4 : LISS)** : Le lissage (LISS) est mesurée par le coefficient de variation du résultat de l'entreprise j l'année t par rapport à l'année t-1 (nette de la PRC constatée l'année t), normalisée par les actifs totaux de l'année t-1. Nous anticipons que les dirigeants sont d'autant plus incités à gérer à la hausse (à la baisse) les résultats comptables lorsque la propension à lisser est élevée et proche de 1 (proche de -1).
- **La concentration du capital (H5 : CAPI)** : La mesure retenue de la concentration du capital entre un bloc d'actionnaires (CAPI) est celle définie dans la base de données *stockguide* à savoir le pourcentage cumulé d'actions détenues par les individus ou institutions détenant plus de 5% du capital de l'entreprise.
- **L'efficacité du conseil d'administration (H 6 : CONSEIL)** : Nous mesurons la variable « *efficacité du conseil d'administration* », à partir de la méthode de la logique floue [modèle de Fustier (2007) et les connecteurs de Zadeh (1965)]. Nous avons utilisé les attributs suivants : taille du conseil d'administration, indépendance des administrateurs, Indépendance du comité d'audit et Cumul de tâches de Directeur Général et Président du conseil d'administration (cf. Tableau 1) Les calculs ont été effectués avec un logiciel développé par CEMAFI (Centres d'Etudes en Macroéconomie et Finance Internationale).

Tableau 1. Mesure des attributs de « *l'efficacité du conseil d'administration* »

Attribut	Mesure de l'attribut
Taille du conseil	Si le nombre d'administrateurs est de (8, 9, 10 ou 11) alors la taille du conseil est optimale et mesurée par la variable binaire 1.
Indépendance des administrateurs	Afin d'identifier les administrateurs indépendants, nous nous référons à la définition du rapport Bouton (2002). La proportion des membres indépendants est mesurée par le ratio = nombre des membres indépendants / nombre total d'administrateurs.
Indépendance du comité d'audit	La mesure retenue est la proportion des membres indépendants du comité. La recommandation minimale d'indépendance dans le rapport de Bouton est de deux tiers.

Séparation de tâches de Directeur Général et Président du conseil	Cette variable est codée 1 si le Directeur Général est le Président du conseil, la valeur (0,5) est attribuée si le Directeur Général est membre du conseil, 0 si non.
---	--

- **Qualité de l'audit externe (H7 : CAC) :** La qualité de l'auditeur fait l'objet d'une variable binaire *Big four*, codée 1 si la firme est auditée par deux *Big four* et 0 sinon, la valeur 0,5 est attribuée si la firme est auditée par un seul *Big four*.
- **La gestion des PRC (PROV) :** Nous mesurons la gestion des PRC par les dotations nettes de reprises sur PRC non courantes constatées à l'état de résultat par l'entreprise j l'année t, normalisée par les actifs totaux de l'année t -1.

2.3. Le modèle utilisé

Pour tester notre modèle empirique, sept hypothèses représentant des incitations et des contraintes à la gestion des PRC ont été développées. Elles sont examinées en ayant recours à une méthodologie de recherche similaire à celle utilisée par Bartov (1993), et Berthelot et al. (2003), en utilisant les équations structurelles. Le modèle empirique pour vérifier les hypothèses de recherche est établi comme suit :

$$DPRC_{jt} = \gamma_1 TAILLE_{jt} + \gamma_2 SECT_{jt} - \gamma_3 ENDETT_{jt} + \gamma_4 LISS_{jt} - \gamma_5 CAPI_{jt} - \gamma_6 CONSEIL_{jt} - \gamma_7 AUDIT_{jt} + \xi_{jt}$$

Où,

DPRC_{jt} : la dotation nette de reprise sur provisions pour risques et charges non courante constatée à l'état de résultat par l'entreprise j l'année t, normalisée par les actifs totaux de l'année t -1 ;

TAILLE_{jt} : Logarithme naturel de la valeur de marché (capitalisation) de la firme j ;

SECT_{jt} : Variable dichotomique représentant le secteur d'activités de l'entreprise (égal à 1 si l'entreprise appartient à un secteur soumis à des risques élevés, et égale 0 si non) ;

ENDETT_{jt-1} : Ratio d'endettement l'entreprise j l'année t-1 [Dettes financières / Capitaux propres] ;

LISS : Variation des résultats de l'entreprise j l'année t par rapport à l'année t-1 (nette des provisions pour risques et charges non courantes constatées l'année t) normalisée par l'actif de l'année t-1 ;

CAPI_{jt} : pourcentage de participation des actionnaires significatifs détenant plus de 5% du capital de l'entreprise ;

CONSEIL_{jt} : l'efficacité du conseil d'administration/surveillance de l'entreprise j mesurée à partir de la méthode de la logique floue ;

AUDIT_{jt} : Variable 1 si l'entreprise a au moins deux commissaires aux comptes du *Big Four*, (0,5) si la firme a un seul commissaire aux comptes du *Big Four*, 0 si non.

Année_{jt} : {A2005_{jt}, A2006_{jt}, A2007_{jt}} ;

ε_{jt} : le terme d'erreur.

3. Vérification des hypothèses par les modèles d'équations structurelles sous PLS

L'objectif de ce paragraphe est de présenter le modèle testé grâce à une modélisation avec les équations structurelles, de vérifier la validité du modèle de mesure (externe) ainsi que d'évaluer le modèle de structure (interne).

3.1. Présentation des équations structurelles sous PLS

Les équations structurelles peuvent être abordées de deux façons distinctes. La première approche appelée « *Covariance-based SEM* » (SEM = *Structural Equation Modeling*) ou modélisation *hard*. Ensuite, la seconde approche s'est développée autour d'Herman Wold sous le nom de PLS (*Partial Least Squares*) ou modélisation *soft*.

PLS présente une série d'avantages par rapport à LISREL (Jöreskog et al, 1982). Il est orienté vers la réalisation des prévisions, il assure une combinaison linéaire de ses variables manifestes. La qualité de son modèle externe est meilleure que celle de LISREL car les variables latentes sont contenues dans l'espace de leurs variables manifestes (Chin et al., 2003 ; Esposito et Russolillo, 2013) . Il est aussi pertinent dans le traitement des modèles qui possède des échantillons de taille moyenne (30 à 100 cas).

L'approche PLS est retenue pour la modélisation et le test des hypothèses, compte tenu des contraintes liées notamment à la taille de l'échantillon, à la nature des données et la flexibilité d'utilisation.

La méthode PLS utilise 2 types de modèles : le modèle de mesure appelé externe qui connecte les variables manifestes aux variables latentes - le modèle structurel appelé interne qui lie les variables latentes entre elles.

Les indices représentés dans le tableau 2 permettent d'évaluer : le modèle externe (poids externe, communalité, Cv-communalité), le modèle interne (coefficient de détermination, redondance, Cv-redondance), la qualité d'ajustement (GoF) et les relations structurelles (path coefficients, t-statistique).

Tableau 2. Indices de validité

Indice de validité croisée		
Cv-redondance	C'est un indice de la capacité du modèle à prédire les variables manifestes endogènes, indirectement, par la prédiction de leur propre variable latente	$F_j = 1 - \frac{SSE_j}{SSO_j}$
Cv-communalité	C'est indice de la capacité du modèle à prédire les variables manifestes directement par leur propre variable latente	$H_j = 1 - \frac{SSE_j}{SSO_j}$
Test des hypothèses		
Entire sample	Ce sont les coefficients de régression reliant les variables latentes entre	-

estimate	elles.	
t -statistique	C'est le test de significativité des corrélations entre variables endogènes et variables exogènes	-

Légende : Les indices mentionnés sont issus des travaux de Wold (1984) et Tenenhaus, Vinzi, Chatelin, et Lauro (2005).

Cv : représente la validité croisée ou l'approche « *blindfolding* » de Stone (1974) et Geisser (1974).

Path coefficient : valeur des coefficients de régression dans le modèle structurel.

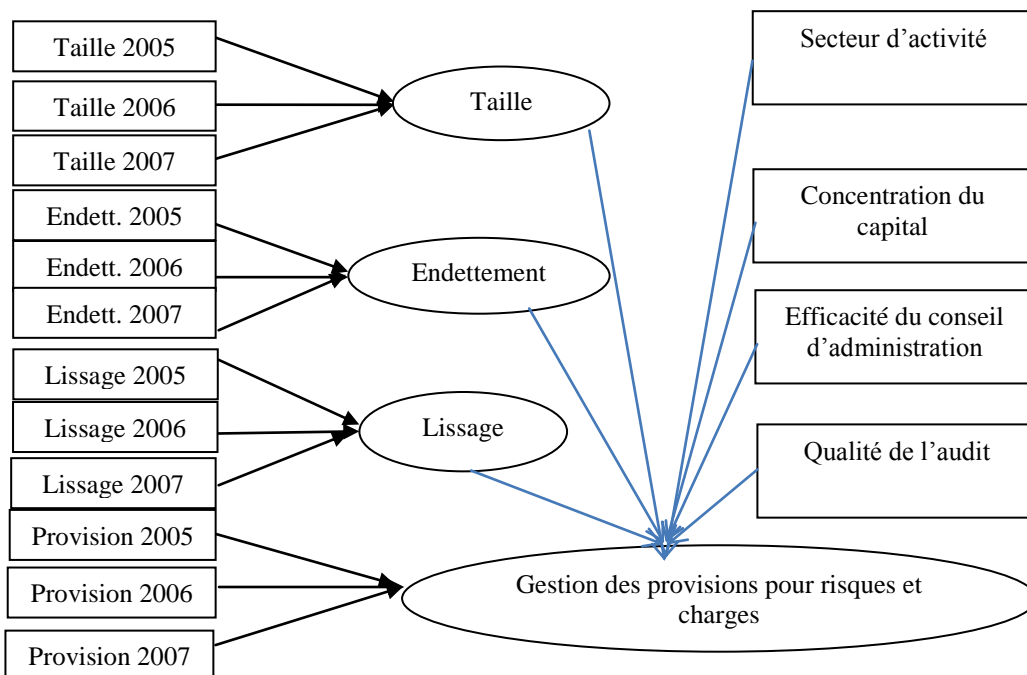
SSE: Sum of Squared prediction Errors for block j.

SSO: Sum of Squares of Observations for block j.

3.2. Présentation du modèle de base

Notre modèle de base à tester est le suivant (cf. figure 1) :

Figure 1. Représentation graphique du modèle de base



La gestion des PRC, la taille et le lissage de résultats sont des variables latentes mesurées durant la période 2005-2007 par leurs indicateurs. Une erreur de mesure est prise en compte pour l'estimation de chaque variable latente.

Les conventions de représentations sont appliquées (les variables latentes sont dessinées sous formes de ovales et les indicateurs sous forme de rectangles).

3.3. Validité du modèle de mesure (externe)

L'évaluation des modèles de mesure appelle à l'estimation des paramètres des modèles. Le modèle de mesure est estimé dans le cadre d'une analyse confirmatoire.

Il s'agit de la confirmation de la structure des mesures proposées au préalable par l'analyse factorielle exploratoire, de la fiabilité des échelles et des validités (convergente).

La communauté évalue la qualité du modèle externe pour chaque bloc. Pour un bloc j, on a :

$$communauté_j = \frac{1}{p_j} \sum_{h=1}^{p_j} cor^2(x_{jh}, Y_j) \quad \overline{communauté} = \frac{1}{p} \sum_{j=1}^J p_j communauté_j$$

$$Y_j = \text{estimations externes des variables latentes} : \begin{cases} Y_j \propto \pm \left[\sum w_{jh} (x_{jh} - \bar{x}_{jh}) \right] \\ w_{jh} = \text{poids externes (outer weights)} \end{cases}$$

Le tableau 3 présente les résultats de la validité du modèle de mesure.

Tableau 3. La validité du modèle de mesure

Variable	Weight	Loading	Location	ResidVar	Communal	Redundan
TAILL outward						
tail2005	.4810	.4872	.0817	.3188	.4268	.0000
tail2006	.7676	.4988	-.0179	.2616	.4874	.0000
tail2007	.7676	.4988	-.0334	.7391	.2518	.0000
SECT outward						
Sect	2.0011	.4997	.0000	.0000	1.0000	.0000
END outward						
end2005	-1.6525	-.4862	-.0537	.4490	.3449	.0000
end2006	-.2003	-.4007	.1020	.4633	.2573	.0000
end2007	-.3362	-.3458	.2031	.6423	.1569	.0000
LISS outward						
liss2005	.6679	-.1601	.0617	.0017	.9389	.0000
liss2006	-.6016	-.3553	.0178	-.1073	6.6882	.0000
liss2007	-2.1128	-.4227	.0144	-.1572	8.2992	.0000
CA outward						
cap	2.0030	.4992	.0000	-.2038	5.4848	.0000
CONS outward						
conseil	2.0451	.4890	.0000	-.1641	3.1878	.0000
AUD outward						
audit	2.0001	.5000	.0000	-.1714	3.1797	.0000
PROV outward						
prov2005	1.3534	.3946	.1829	146.7474	.0011	.0001
prov2006	-1.0731	-.3278	.1889	15.6415	.0068	.0008
prov2007	-.7120	-.1604	.0629	-.0244	20.1030	2.3331

Pour vérifier la validité des modèles de mesure, il faut vérifier que le *weight* et le *loading* soit supérieur à 0,5 (Tenenhaus *et al.*, 2005).

Le modèle proposé se décompose en quatre modèles de mesure à savoir : la gestion des PRC, la taille de l'entreprise, l'endettement et le lissage.

Après avoir vérifié la validité du modèle de mesure, nous vérifions la fiabilité de cohérence interne des construits. Nous examinons les *alphas de Cronbach* et l'indice de fiabilité composite qui doivent être supérieures à 0.7.

Les résultats indiquent la validité et la fiabilité du modèle de mesure.

3.4. Evaluation du modèle de structure (interne)

La redondance évalue la qualité du modèle interne pour chaque bloc endogène j^3 . Le tableau 4 présente les résultats de la validité du modèle de structure.

Tableau 4. Evaluation de la validité du modèle de structure

Block	Mean	Location	Mult.RSq	AvResVar	AvCommun	AvRedund
Tail	13.5894	13.589	.0000	.4398	.3887	.0000
sec	1.0335	1.033	.0000	.0000	1.0000	.0000
end	-1.5892	-1.589	.0000	.5182	.2530	.0000
liss	-.1556	-.155	.0000	-.0876	5.3088	.0000
ca	.8635	.863	.0000	-.2038	5.4848	.0000
cons	1.0318	1.03	.0000	-.1641	3.1878	.0000
aud	1.4616	1.461	.0000	-.1714	3.1797	.0000
prov	.4184	-166.427	.1161	54.1215	6.7036	.7780
Average			.0129	51.7447	2.6746	.1228

Les AvCommun des variables (TAILLE, SECTEUR, ENDETT, LISS, CAPI, CONSEIL, AUDIT et PROV) sont largement positives et supérieurs à 1. L'AvRedund de la variable à expliquer est positive (0,778). Ces résultats confirment que la validité du modèle de structure est acceptable.

4. Analyse des résultats

La quatrième partie est consacrée à l'analyse des résultats. L'objectif est de vérifier les hypothèses avec l'approche PLS, d'analyser les contributions annuelles des variables latentes à l'explication de la gestion des PRC pendant la période (2005-2007) et de présenter les résultats de validation des hypothèses par la régression multiple.

³ *redondance_j* = *communauté_j* × $R^2(Y_j, \{Y_j^i \text{ explique } Y_j\})$

4.1. Test des hypothèses

Le tableau 5 présente les résultats de vérification des hypothèses avec l'approche PLS,

Tableau 5. Vérification des hypothèses (Result of JackKnife Estimate)

Structural Model—JackKnife							
	Entire Sample estimate	Mean of Subsamples	Jackknife estimate	Standard error	T-Statistic	Standard error (Adjusted)	T-Statistic (Adjusted)
tail->prov	<u>0.064</u>	0.0161	7.2769	<u>0.6365</u>	<u>11.433</u>	0.9001	8.0843
secteur->prov	<u>0.1610</u>	0.1470	1.4220	<u>0.2487</u>	<u>5.7166</u>	0.3518	4.0422
endet->prov	<u>0.1490</u>	0.1251	2.3031	<u>0.8774</u>	<u>2.6247</u>	1.2409	1.8560
liss->prov	<u>-0.2420</u>	0.2504	-44.5586	<u>0.5435</u>	<u>-81.983</u>	0.7686	-57.9708
capital->prov	<u>-0.1530</u>	-0.1527	-0.1837	<u>0.0871</u>	<u>-2.1079</u>	0.1232	-1.4905
conseil->prov	<u>-0.244</u>	-0.2372	-0.8602	<u>0.2202</u>	<u>-3.9056</u>	0.3115	-2.7617
audi->prov	<u>0.1650</u>	0.0504	10.4754	<u>1.5426</u>	<u>6.7909</u>	2.1815	4.8019

- **Pour les hypothèses de la taille (H1) et du secteur d'activité (H2)**, les coefficients *T-Statistic* sont de (11.433) et (5.716), supérieurs au seuil de significativité de 1,6. La relation entre la taille et le secteur d'activité avec la gestion des PRC est donc significative. Ces rapports sont positifs au regard des coefficients de corrélation [*Entire Sample estimate* de (0.064) et (0.161)]. Les termes d'erreur (*standard error*) de la contribution de la taille et du secteur d'activité à l'explication de la gestion des PRC sont de (0.63) et de (0.248). **En conclusion les hypothèses de la taille et du secteur d'activité sont validées.**

- **Pour les hypothèses du conseil d'administration (H6) et de la concentration du capital**, les coefficients *T-Statistic* sont de (-2.107) et (-3.9056) supérieurs, en valeur absolue, au seuil de significativité de 1,6. La relation entre l'efficacité du conseil d'administration et la concentration du capital avec la gestion des PRC est donc significative. Ces rapports sont négatifs au regard des coefficients de corrélation [*Entire Sample estimate* de (-0.244) et (-0.153)]. Les termes d'erreur (*standard error*) de la contribution de l'efficacité du conseil et de la concentration du capital à l'explication de la gestion des PRC sont de (0.220) et de (0.0871). **En conclusion les hypothèses de l'efficacité du conseil d'administration et de la concentration du capital sont validées.**

- **Pour les hypothèses de l'endettement (H3), du lissage de résultats (H4) et de la qualité de l'audit externe (H7)**, les coefficients *T-Statistic* sont respectivement de (2.624), (-81.983) et (6.790), supérieurs au seuil de significativité de 1,6. La relation entre l'endettement,

le lissage des résultats et la qualité de l’audit avec la gestion des PRC sont donc significatives. Ces rapports sont positifs au regard du coefficient de corrélation [*Entire Sample estimate* de (0.149), (0.242) et (0.165)]. Les termes d’erreurs (*standard error*) de la contribution de l’endettement, du lissage des résultats et de la qualité de l’audit à l’explication de la gestion des PRC sont respectivement de (0.877), (0.543) et (1.542). En conclusion les hypothèses de l’endettement, du lissage des résultats et de la qualité de l’audit ne sont pas validées.

La synthèse des résultats de validation des hypothèses est présentée dans le tableau 6.

Tableau 6. Synthèse des résultats de validation des hypothèses

Hypothèses	Intitulés de l’hypothèse	Signe attendu	Conclusions
H1	Plus (moins) l’entreprise est de grande taille, plus (moins) la dotation aux provisions pour risques et charges est importante.	+	Validée
H2	Plus (moins) le secteur d’activité de la firme est visible, plus (moins) la dotation aux provisions pour risques et charges est importante	+	Validée
H3	Plus (moins) l’entreprise est endettée, moins (plus) la dotation aux provisions pour risques et charges est importante.	-	Non validée
H4	La dotation aux provisions pour risques et charges a pour but de lisser les résultats.	+	Non validée
H5	Plus (moins) le capital de la firme est concentré, moins (plus) la dotation aux provisions pour risques et charges est importante.	-	Validée
H6	Plus (moins) le conseil d’administration de l’entreprise est efficace, moins (plus) la dotation aux provisions est importante.	-	Validée
H7	Si une firme est (n’est pas) auditée par un commissaire aux comptes appartenant au <i>Big Four</i> , la dotation aux provisions pour risques et charges est moindre (plus).	-	Non validée

4.2. Analyses des contributions annuelles des variables latentes à l’explication de la gestion des PRC 2005-2007

Après avoir présenté la validation des hypothèses du modèle structurel pendant la période 2005–2007, nous analyserons les contributions annuelles des variables latentes à l’explication de la gestion des PRC (cf. Tableau 7).

Tableau 7. Analyse de la contribution annuelle des variables latentes

Structural Model—JackKnife							
	Entire Sample estimate	Mean of Subsamples	Jackknife estimate	Standard error	T-Statistic	Standard error (Adjusted)	T-Statistic (Adjusted)
tai2005->prov	-0.2260	0.0517	-15.9127	2.4268	-6.5570	3.4321	-4.6365
tai2006->prov	0.2410	0.0175	23.5065	4.5753	5.1377	6.4704	3.6329
tai2007->prov	0.0590	0.0525	10.0975	3.1806	3.1747	4.4980	2.2449
ende2005->prov	-0.176	-0.1691	-0.7981	0.3181	-2.5087	0.4499	-1.7739
ende2006->prov	0.370	0.3603	1.2413	0.4974	2.4958	0.7034	1.7648
ende2007->prov	-0.223	-0.2223	-0.2823	0.3321	-0.8500	0.4697	-0.6011
liss2005->prov	0.284	0.2326	4.9116	0.9565	5.1351	1.3527	3.6311
liss2006->prov	-0.033	0.0263	-5.3717	0.5318	-10.1015	0.7520	-7.1429
liss2007->prov	-0.329	-0.3003	-2.9143	0.6714	-4.3405	0.9495	-3.0692

- **Hypothèse de la taille (H1)** : La relation entre la taille de l'entreprise et la gestion des PRC était négative en 2005, l'année de l'introduction des normes IAS/IFRS en Europe. Les grands groupes de notre échantillon ont adopté de nouvelles méthodes et estimations conformes au référentiel de l'IASB qui avait un impact négatif sur le montant des PRC constatées au compte de résultat (cf. Tableau 7). Ce rapport est devenu positif en 2006 et en 2007 au regard des coefficients de corrélation (0.24 et 0.05) conformément au signe attendu de l'hypothèse.

- **Hypothèse de l'endettement (H3)** : L'hypothèse de l'endettement excessif n'a pas été validée (voir IV) malgré un rapport négative faible en 2005 et 2007 au regard des coefficients de corrélation (-0.17 en 2005 et -0.22 en 2007). En effet, cette hypothèse est infirmée à cause la corrélation fortement positive observée en 2006 (-0.37). (cf. tableau 7).

- **Hypothèse du lissage des résultats (H4)** : L'hypothèse du lissage n'a pas été validée. Le rapport entre le lissage et la gestion des PRC est négative au regard des coefficients de corrélation de 2006 et 2007 (-0.03 et -0.32). Les entreprises de notre échantillon gèrent les résultats dans un désir d'atteindre certains seuils (prévisions des analystes, résultat de l'année dernière, résultat 0...). L'objectif des dirigeants n'est plus la réduction de la variance des résultats. (cf. tableau 7).

4.3 Validation des hypothèses par la régression multiple

Nous testons les hypothèses de recherche par la régression multiple sur les 91 entreprises françaises cotées de l'indice SBF 120 pendant la période 2005-2007 soit un échantillon de 273 observations (entreprises-années). L'objectif est de faire une comparaison entre les résultats obtenus par modélisation en équations structurelles avec celles obtenus par la régression multiple. Le tableau 8 présente les résultats de la validation des hypothèses.

Tableau 8. Validation des hypothèses par la régression multiple

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)	Residual standard error	0.04285 on 264 degrees of freedom
(Intercept)	0.0057078	0.0293792	0.194	0.8461	R ²	0.1474
Vect2 : TAILLE	<u>0.0210426</u>	0.0125392	<u>1.678</u>	0.0945	Adjusted R-Squared	0.1216
vect3 : SECT	<u>0.1022238</u>	0.0053265	<u>1.817</u>	0.6767	F-Statistic	5.707 on 8 and 264 DF
vect4 : ENDETT	<u>0.0129706</u>	0.0031704	<u>4.091</u>	5.71e-05	p-value	1.054e-06
vect5 : LISS	<u>-0.0740568</u>	0.0173829	<u>-4.260</u>	2.84e-05		
vect6 : CAPI	<u>-0.066924</u>	0.0123145	<u>-1.543</u>	0.5873		
vect7 : CONSEIL	<u>-0.0060700</u>	0.0101437	<u>-1.998</u>	0.5501		
vect8 : AUDIT	<u>0.0106572</u>	0.0103564	<u>1.029</u>	0.3044		

On constate que les résultats obtenus en utilisant la régression multiple sont similaires à celles obtenus par la modélisation en équations structurelles sous PLS.

Les hypothèses de la taille de l'entreprise, du secteur d'activité, de la concentration du capital et de l'efficacité du conseil d'administration sont validées au regard de leurs coefficients de corrélation.

Le rapport entre l'endettement et la gestion des provisions est positif et significatif. L'hypothèse de la dette n'est pas validée.

Le lien entre le lissage et la gestion des provisions est négatif et significatif. L'hypothèse du lissage n'est pas validée.

La relation entre la qualité de l'audit externe et la gestion des provisions est positive et non significative. L'hypothèse de l'audit n'est pas validée.

Conclusion

L'objectif de cet article était d'identifier les facteurs explicatifs qui incitent ou limitent la pratique de la gestion des PRC. L'application de la norme IAS 37 « *Provisions actifs et passifs éventuels* » peut constituer pour les entreprises françaises cotées un contexte propice à la mise en œuvre d'une politique comptable visant à modifier l'image perçue de l'entreprise.

Nous avons testé les hypothèses de recherche par la modélisation en équations structurelles sous PLS avec une vérification complémentaire par un modèle de régression multiple.

Les résultats ont fait apparaître le caractère déterminant des facteurs politico-contractuels sur cette gestion (taille de l'entreprise et le secteur d'activité). L'hypothèse de l'endettement et du lissage n'ont pas été validées. L'efficacité des mécanismes de gouvernance (conseil d'administration et la concentration du capital) limitent la pratique de la gestion des PRC. Enfin, la qualité de l'audit externe ne présente pas une contrainte pour gérer les PRC.

Cette recherche présente trois types de contributions théoriques, méthodologiques et pratiques. D'un point de vue théorique, cette étude contribue à améliorer la compréhension des pratiques comptables des dirigeants en matière de PRC. Peu de travaux se sont intéressés à la gestion des résultats en étudiant une norme particulière, cette recherche est la première à notre connaissance à s'être penchée sur la gestion des PRC après l'adoption des normes IAS/IFRS en Europe.

Le travail apporte une contribution méthodologique originale aux recherches comptables. Nous avons cherché à identifier les déterminants de la gestion des PRC par la technique des équations structurelles sous PLS tout en s'assurant de la robustesse de notre modèle de base à travers l'évaluation de la validité du modèle de mesure et du modèle structurel. Nous avons effectué aussi une vérification complémentaire par un modèle de régression multiple. Procéder ainsi permet non seulement d'affiner les résultats mais aussi d'en renforcer la fiabilité et la validité. D'autres méthodologies et outils statistiques ont été mobilisés. La méthode de la logique floue (Fustier, 2007 ; Zadeh, 1967) a été appliquée dans l'évaluation de la variable explicative « *efficacité des conseils d'administration* » des entreprises cotées SBF 120.

La mesure de certaines variables retenues présente une limite. Pour évaluer la gestion des provisions nous avons retenu comme mesure « *les dotations nettes de reprises sur provisions pour risques et charges non courantes constatées à l'état des résultats* ». Nous n'avons pas tenu compte de la partie courante des provisions pour indisponibilité des données. D'autres variables représentatives des facteurs explicatifs de la gestion des provisions ne fournissent parfois qu'une représentation imparfaite du construit sous-jacent, c'est notamment le cas de la qualité de l'audit. Contrairement au postulat initial formulé par la littérature, l'appartenance des commissaires aux comptes à un grand cabinet international n'est pas nécessairement un gage de la qualité de l'audit externe comme ont pu le révéler les scandales financiers suivant la faillite d'Enron.

Enfin, ce travail ouvre des perspectives pour des études ultérieures. D'autres déterminants d'ordre environnemental ou social pourraient être mobilisés afin de mieux expliquer la gestion des PRC. Aussi, la période d'observation de l'étude (2005-2007) pourrait s'élargir à une période antérieure à 2005, année d'introduction des normes IAS/IFRS. Une telle analyse expliquerait mieux la pratique de la gestion des PRC avant (phase de préparation) et après (phase de transition et d'application) l'introduction des normes. Il serait intéressant d'effectuer une étude

postérieure complémentaire pour tenir compte de la crise financière et son impact sur la politique et la créativité comptable.

BIBLIOGRAPHIE

- Bartov E. (1993), « The Timing of Assets Sales and Earnings Manipulations », *The Accounting Review*, vol. 68, n° 4, octobre, p. 840-855.
- Baxter P. et Cotter J. (2009), « Audit Committees and Earnings Quality », *Accounting & Finance*, Volume 49, Issue 2, june, p. 267–290.
- Beiner S. et al. (2006), « An Integrated Framework of Corporate Governance and Firm Valuation », *European Financial Management*, 12 (2), p. 249-283.
- Belkaoui A. et Picur R.D. (1984), « The Smoothing of Income Numbers: Some Empirical Evidence on Systematic Differences between Core and Periphery Industrial Sectors », *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 11, N.° 4 (Winter), p. 527-545.
- Berthelot S. et al. (2003), « Les provisions environnementales et la gestion stratégique des résultats : une étude canadienne. », *Comptabilité Contrôle Audit*, Tome 9, vol.2, p. 109-135.
- Boubaker S. et Labégorre F. (2008), « Le recours aux leviers de contrôle : le cas des sociétés cotées françaises », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 11, p. 96-124.
- Breton G. et Schatt A. (2003), « Manipulation comptable: les dirigeants et les autres parties prenantes », *La revue du Financier*, février, p.7-11.
- Broye G. et Moulin Y. (2012), « Les déterminants de la rémunération des administrateurs externes dans les sociétés françaises du SBF 120 », *Finance Contrôle Stratégie*, 15-1/2, <http://fcs.revues.org/78>
- Burgstahler, D. et Eames M. (2006), « Management of Earnings and Analyst' Forecasts to Achieve Zero and Small Positive Earnings Surprise », *Journal of Business Finance & Accounting* 33 (5-6), p. 633-652.
- Casta J.F. (1997), « La comptabilité et ses utilisateurs », in *Encyclopédie de gestion*, Vol. I (Eds, Joffre, P., Simon, Y.). Economica, p. 528-551.
- Chalayer S. (1995), « Le lissage des résultats : éléments explicatifs avancés dans la littérature », *Comptabilité Contrôle Audit*, Tome 2, vol. 2, 1995, p. 89-104.
- Chang J. et Sun H. (2009), « Crossed-Listed Foreign Firms' Earnings Informativeness, Earnings Management and Disclosures of Corporate Governance Information under SOX », *International Journal of Accounting*, 44 (1), p. 1-32.

- Charlier P. et Gilles L. (2013), « Modes de gouvernance et performances des entreprises familiales françaises en fonction des conflits d'agence », *Finance Contrôle Stratégie*, 16-2, <http://fcs.revues.org/1314>
- Chin, W. et al. (2003), « A Partial Least Squares Latent Variable Modeling Approach for Measuring Interaction Effects : Results from a Monte Carlo Simulation Study and an Electronic-Mail Emotion / Adoption Study », *Information Systems Research*, (14)2, p. 189-217.
- Clarkson P. et al. (2008), « Revisiting the Relation between Environmental Performance and Environmental Disclosure : An Empirical Analysis », *Accounting Organizations & Society*, 33, p. 303-327.
- Colasse B. (2004), « De la résistible ascension de l'IASC/IASB », *Gérer et Comprendre*, n° 75, p. 30-40.
- Cowen S.S. et al. (1987), « The Impact of Corporate Characteristics on Social Responsibility Disclosure: a Typology and Frequency-Based Analysis », *Accounting, Organizations and Society*, 12(2), p. 111-122.
- DeAngelo L. (1981), « Auditor Size and Audit Quality », *Journal of Accounting and Economics*, (3), p. 183-199.
- DeGeorge F. et al. (1999), « Earnings Management to Exceed Thresholds », *Journal of Business*, 72, p. 1-33.
- Demaria S. et Dufour L. (2007), « Les choix d'options comptables lors de la transition aux normes IAS/IFRS : quel rôle pour la prudence ? », *Comptabilité Contrôle Audit*, Tome 13, vol. 3, p. 195-218
- Dhaliwal D. et Heninger W. (1999), « The Investment Opportunity Set and Capitalization Versus Expensing Methods of Accounting Choice Issue », *Accounting and Finance*, Vol. 39, p.151-176.
- Dhaliwal D. et al. (1982), « The Effect of Owner Versus Management Control on the Choice of Accounting Methods », *Journal of Accounting and Economics*, volume 4, p. 41-53.
- Esposito V. et Russolillo G. (2013), « Partial Least Squares Algorithms and Methods », *WIREs Computational Statistics*, Vol. 5, Numéro January/February, p. 1-19
- Fama E. (1980), « Agency Problems and the Theory of the Firm », *Journal of Political Economy*, vol. 88, n° 2, p. 288-307.
- Fustier B. (2007), « Evaluation, prise de décision et logique floue », *Economie appliquée*, 1, p. 155-174.
- Hoarau C. (1995), « Les utilisateurs de l'information financière face à la créativité ou l'imagination comptable », *Revue de droit comptable*, n°95-2, 2^{ème}, p.77-95.

- Hoarau C. et Teller R., (2007), « IFRS : les normes comptables du nouvel ordre économique global ? », *Comptabilité Contrôle Audit*, numéro thématique, Décembre, p.3-20.
- Jeanjean T. (2001), « Incitations et contraintes à la gestion du résultat », *Comptabilité Contrôle Audit*, Tome 7, vol. 2, p. 61-62.
- Jensen, M. (1993), « The Modern Industrial Revolution, Exit and the Failure of Internal Control Systems », *Journal of Finance*, vol. 48, no. 3, p. 831-880.
- Key K. (1997), « Political Cost Incentives For Earnings Management in the Cable Television Industry », *Journal of accounting and economics*, volume 23, numéro 3, p. 309-337.
- Kinnunen, et al. (2000), « To Who are IAS Earnings Informative? Domestic Versus Foreign Shareholders Perspectives », *Europe an Accounting Review*, 9 (4), p. 499-517.
- Labelle R. et Thibault M. (1998), « Gestion du bénéfice à la suite d'une crise environnementale : un test de l'hypothèse des coûts politiques », *Comptabilité Contrôle Audit*, Tome 4, vol. 1, p 69-82.
- Lipton M. et Lorsch W. (1992), « A modest proposal for improved corporate governance », *Business Lawyer*, 48, no. I, p. 59- 77.
- Mard, Y. et Marsat S. (2009), « La gestion du résultat comptable autour d'un changement de dirigeant en France », *Comptabilité – Contrôle – Audit*, Numéro thématique « Comptabilité et Gouvernance », Décembre, p. 141-170.
- Missonier-Piera F. et Ben-Amar W. (2007), « La gestion des résultats comptables lors des prises de contrôle : Une analyse dans le contexte Suisse », *Comptabilité – Contrôle – Audit*, Tome 13, vol 1, p. 137-156.
- Moehrle S. (2002), « Do firms Use Restructuring Charge Reversals to Meet Earnings Targets ? », *The Accounting Review*, vol.77, n°2, p. 397-413.
- Ness K. et Mirza A. (1991), « Corporate Social Disclosure: A Note on a Test of Agency Theory », *British Accounting Review*, 23(3), p. 265-282.
- Oxibar B. (2005), « La diffusion d'information sociétale : outil de mesure et déterminants : Une comparaison multi-supports », *Actes du 26^{eme} congrès de l'Association Francophone de Comptabilité*, 11-13 mai, Lille.
- Piot, C. et Janin R. (2007), « External Auditors, Audit Committees and Earnings Management in France », *European Accounting Review*, 16 (2), p. 429-454.
- Schipper K. (1989), « Commentary on Earnings Management », *Accounting Horizons*, 3, décembre, p. 91-102.
- Segura N. (2008), « Contribution à la connaissance de la production de l'information financière : le cas des provisions pour litiges », *Actes du 29eme congrès de l'Association Francophone de Comptabilité*, Cergy-Pontoise.

- Stolowy H. (2000), « Comptabilité créative », in *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit*, (ed. Bernard Colasse), Economica, p.157-178.
- Stolowy H. et Breton G. (2003), « La gestion des données comptables : une revue de littérature », *Comptabilité Contrôle Audit*, Tome 9, vol.1, p. 125-152.
- Thrasy M.F. et Albouy M. (2013), « Enracinement des actionnaires de contrôle et performance à court terme des fusions-acquisitions en France », *Finance Contrôle Stratégie*, 15-4, <http://fcs.revues.org/1233>
- Tenenhaus M. et al. (2005), « PLS Path Modeling », *Computational Statistics and Data Analysis*, 48, p. 159-205.
- Watts R. et Zimmerman J. (1986), « Positive Accounting Theory », *Englewood Cliffs, NJ* : Prentice- Hall.
- Yermack D. (1996), « Higher Market Valuation of Companies with a Small Board of Directors », *Journal of Financial Economics*, vol. 40, no. 2, p. 185-211.
- Zadeh L. (1965), « Fuzzy Sets », *Information and Control*, 8, p. 338-353.
- Zmijewski M. et Hagerman R. (1981), « A Test of Accounting Bias and Market Structure: Some Additional Evidence », *Review of Business and Economic Research*, 1981, 17(1), p. 84-88.