Volume 13 Issue 34
Originally issued as D5

Global Journal of Management and Business Research
Accounting and Auditing
Volume 13 Issue 5 Version 1.0 Year 2013
Type: Double Blind Peer Reviewed International Research Journal
Publisher: Global Journals Inc. (USA)
Online ISSN: 2249-4588 & Print ISSN: 0975-5853

Le Rôle Instrumental Et Incitatif Du Reporting Sociétal Dans La Gestion Des Résultats

By Dr. Toukabri Mohamed & Pr. Jilani Faouzi
Institut Supérieur de Gestion, Tunisia

Abstract- This article discusses the impact of the disclosure of social information on the accounting manipulations. We support the idea that earnings management damages the interests of stakeholders, therefore, officers who handle the results can not cope with the vigilance and activism of stakeholders as the use of social responsibility (CSR). In addition, CSR is a powerful tool that can be used to gain the support of stakeholders. Based on a sample of 682 U.S. companies listed , the Fortune 1000 for the period 1997-2008, we were interested to show that disclosure of social information justifying the strategic use of CSR by the officer who handles accounting figures. Our results show that the accounting practices of societal leaders strengthen the management of results and influence its direction and intensity.

Keywords: *earnings management, social reporting, governance, stakeholder theory.*

GJMBR-D Classification : *JEL Code: M40, M42*



Strictly as per the compliance and regulations of:

© 2013. Toukabri Mohamed & Pr. Jilani Faouzi. This is a research/review paper, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-Noncommercial 3.0 Unported License http://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0/), permitting all non-commercial use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Le Rôle Instrumental Et Incitatif Du Reporting Sociétal Dans La Gestion Des Résultats

Dr. Toukabri Mohamed [α] & Pr. Jilani Faouzi [σ]

Abstract- This article discusses the impact of the disclosure of social information on the accounting manipulations. We support the idea that earnings management damages the interests of stakeholders, therefore, officers who handle the results can not cope with the vigilance and activism of stakeholders as the use of social responsibility (CSR). In addition, CSR is a powerful tool that can be used to gain the support of stakeholders. Based on a sample of 682 U.S. companies listed , the Fortune 1000 for the period 1997-2008, we were interested to show that disclosure of social information justifying the strategic use of CSR by the officer who handles accounting figures. Our results show that the accounting practices of societal leaders strengthen the management of results and influence its direction and intensity.

Keywords: earnings management, social reporting, governance, stakeholder theory.

Résumé- Cet article traite de l'impact de la divulgation de l'information sociétale sur les manipulations comptables. Nous soutenons l'idée que la gestion des résultats endommage les intérêts des parties prenantes, par conséquent, les dirigeants qui manipulent les résultats ne peuvent faire face à la vigilance et à l'activisme des parties prenantes que par le recours à la responsabilité sociale des entreprises (RSE). En outre, la RSE est un outil puissant qui peut être utilisé pour obtenir le soutien des parties prenantes. En nous basant sur un échantillon de 682 firmes américaines cotées, de la liste Fortune 1000, pour la période 1997-2008, nous nous sommes intéressés à montrer que la divulgation des informations sociétales justifient l'utilisation stratégique de la RSE par le dirigeant qui manipule les chiffres comptables. Nos résultats montrent que les pratiques comptables sociétales des dirigeants renforcent la gestion des résultats et influencent son sens et son intensité.

Mots-Clés: gestion des résultats, reporting sociétal, gouvernance, théorie des parties prenantes.

I. Introduction

Les parties prenantes sont des groupes qui ont des intérêts dans une entreprise, elles peuvent être considérées soit externes à l'organisation, ou interne. En effet, la déviation d'une concentration sur les actionnaires à une concentration sur les groupes des parties prenantes de l'entreprise représente un des facteurs motivant les pratiques des activités de responsabilité sociale.

Dans ce contexte, la communication des informations environnementales et sociales occupe une place importante dans les stratégies de divulgation extra-financière des entreprises. Ainsi, ces pratiques comptables sociétales constituent un moyen pour développer des relations d'éthique avec la Société. Selon Gray et al.(1995), la responsabilité sociale et la divulgation d'information environnementale sont considérées comme une contribution légitime et sociale opérée par l'organisation. Toutefois, en raison de l'audit social imparfait dans le monde des affaires, les dirigeants sont incités à prendre des mesures discrétionnaires sur les résultats comptables afin de maximiser leurs profits.

Dans la même lignée, les travaux de recherches antérieures se sont concentrés à l'examen de la relation entre la responsabilité sociale des entreprises et la performance financière. En effet, ces recherches affirment que la performance financière d'une entité est en relation positive avec sa responsabilité sociale (McGuire et al., 1988; Salama, 2005).

Cependant, l'association entre la gestion des résultats et la structure de gouvernance confirme l'idée que la fiabilité et la qualité des bénéfices comptables se sont renforcées lorsque le comportement opportuniste des dirigeants est contrôlé par une bonne structure de gouvernance (Wild, 1996; Dechow et al., 1996; Klein, 2002). En outre, la majorité des travaux de recherche n'ont pas examiner le lien direct entre la responsabilité sociale des entreprises, la gestion des résultats, et l'impact de la gouvernance d'entreprise sur l'association entre les deux phénomènes (Chih et al., 2008; et Prior et al., 2008).

Les conflits d'agence existent lorsque les dirigeants manipulent d'une manière opportuniste les résultats comptables en leur faveur, d'où la divulgation des informations sociétales constitue un moyen pour protéger leurs emplois. Ainsi, la divulgation volontaire est utilisée également pour détourner l'attention des actionnaires de la surveillance des activités de gestion des résultats. Dans ce contexte, il semble que les dirigeants impliqués dans la pratique de gestion des résultats soient motivés à se comporter d'une façon proactive, en cherchant à satisfaire les actionnaires et les divers groupes des parties prenantes qui prennent des mesures pour garantir une performance globale. En effet, la divulgation volontaire dans les rapports annuels telle que l'information sociétale est jugée nécessaire

Author α: Institut Supérieur de Gestion de Tunis.
e-mail: toukabrimohamed@yahoo.fr
Author σ: Université Tunis El Manar, FSEG de Tunis.
e-mail: Faouzi.Jilani@fsegt.rnu.tn

© 2013 Global Journals Inc. (US)

pour signaler aux différentes parties prenantes la responsabilité de l'entreprise et sa sensibilisation aux questions environnementales et sociales.

Notre objectif est d'examiner le comportement des dirigeants dans le phénomène de la gestion des résultats par les accruals discrétionnaires. Plus précisément, cet article analyse l'impact du problème d'agence sur les pratiques managériales éthique du dirigeant, tout en mettant l'accent sur l'effet de la responsabilité sociale des entreprises dans l'atténuation ou l'augmentation de la gestion des résultats. En effet, conformément à la théorie d'agence, nous suggérons que les managers agissent à leurs propres intérêts quand il y a un problème d'agence, en réservant une accumulation des dépenses discrétionnaires. En outre, en nous basons sur la théorie des parties prenantes sous sa dimension instrumentale nous tentons de répondre à la question suivante : dans quelle mesure l'engagement élevé par les entreprises en des activités de responsabilité sociale atténue le problème d'agence et influence la gestion des chiffres comptables ?

Pour répondre à notre question, nous retenons un échantillon composé de 682 firmes américaines cotées, de la liste fortune 1000, la période d'étude s'étale sur 12 ans (1997-2008).

Ce papier est structuré comme suit : dans un premier paragraphe, nous présentons une revue de la littérature relative à la relation entre la performance financière et performance sociale, puis nous étudions les contraintes de la divulgation sociétale. Dans un second, nous validons nos hypothèses théoriques sur un échantillon d'entreprises américaines.

II. Relation Entre Performance Financière Et Performance Sociale

Certains travaux de recherches ont examiné depuis les années 60 la responsabilité sociale associée aux ressources financières de l'entreprise et à la performance financière. Ces recherches théoriques se sont concentrées sur l'arbitrage entre la responsabilité sociale et la performance financière. Ainsi, Bowman et Haire (1975), Alexander et Buchholz (1978) constatent que les entreprises cherchent à soutenir une image positive aux groupes des parties prenantes par leur comportement socialement responsable. Selon la théorie des parties prenantes les activités de responsabilité sociale sont coûteuses, et les entreprises peuvent obtenir les réductions par d'autres coûts explicites.

L'étude d'Ullman (1985) distingue entre la communication sociale et la performance sociale, ce chercheur précise l'existence de trois types de relations. La relation entre la communication sociale et la performance sociale, la relation entre la communication sociale et performance financière, et la relation entre la performance sociale et performance financière. D'un côté, Ullman constate que la divulgation sociale ne peut pas être corrélée à la performance sociale, et d'un autre côté cette divulgation ne peut pas être substituée par la performance financière sans une vérification empirique préalable. Dans ce contexte, la littérature académique s'est intéressée à examiner la relation entre les trois variables suivantes: la performance sociale, la divulgation d'information sociale et la performance financière.

Selon une étude empirique testant la relation entre les pratiques de la divulgation sociétale d'une entreprise et son rendement financier, Margolis et Walsh (2003) précisent que l'alignement entre les objectifs économiques et objectifs sociaux constitue le point de départ d'analyse du comportement organisationnel. Ainsi, dans une revue de cent neuf études de cas où la responsabilité sociale a été traitée comme une variable indépendante, les auteurs indiquent que cinquante pour cent de ces études ont confirmé une relation positive entre la responsabilité sociale et la performance financière. Alors que, 6% des études ont trouvé une relation négative, et 28 études ont signalé une non-significativité des résultats, et d'un autre côté 17% des études ont préconisé des résultats mitigés. Cependant, dans 20% des études où la responsabilité sociale est considérée comme la variable dépendante, la majorité des résultats ont indiqué une relation positive entre la performance financière et le comportement socialement responsable. Toutefois, Margolis et Walsh (2003) soulignent que ces études souffrent des problèmes d'échantillonnages, des craintes concernant la fiabilité et la validité des mesures de la responsabilité sociale d'entreprise et du rendement financier. En conséquence, il est difficile de confirmer que la responsabilité sociale des entreprises privilégie les intérêts des actionnaires (Barnett, 2007; Mackey, 2007).

Selon l'hypothèse de l'efficience des marchés financiers, un investisseur rationnel exige que le prix des actions doive intégrer d'une manière efficace toutes les informations disponibles. Néanmoins en raison d'asymétrie d'information entre les dirigeants et les différentes parties prenantes, les dirigeants agissent pour leurs propres intérêts par le choix des méthodes et des estimations comptables. En conséquence, les dirigeant peuvent dissimiler la valeur économique de l'entreprise.

Gray (2005) atteste que la divulgation de l'information environnementale est une technique de signalisation pour les investisseurs et les autres parties prenantes. Ainsi, une bonne performance financière contribue à une bonne réputation sur les marchés financiers. Alors que la gestion des résultats constitue un risque et une menace pour les perspectives futures de la firme. En effet, les investisseurs et les parties prenantes prennent des mesures disciplinaires contre le dirigeant si la gestion des résultats est sensiblement détectée. En conséquence, la divulgation de

© 2013 Global Journals Inc. (US)

l'information environnementale constitue un moyen pour détourner l'attention des actionnaires aux questions pour lesquelles le dirigeant peut être sanctionné.

Dans la même lignée, Prior et al.(2008) suggèrent que les dirigeants choisissent l'utilisation des mesures discrétionnaires de gestion des résultats dans un but de transmettre une information favorable ou défavorable aux marchés de capitaux sur les perspectives futurs de l'entreprise. Cependant, la manipulation des bénéfices peut indiquer aux investisseurs la possibilité d'une amélioration des résultats et des flux de trésorerie futurs. En raison d'asymétrie d'information, les entreprises utilisent l'information financière pour signaler aux investisseurs qu'elles détiennent des renseignements favorables. Ainsi, les dirigeants sont incités à divulguer volontairement des informations comptables supplémentaires comme un signal pour attirer les investisseurs, et afin d'améliorer la réputation de l'entreprise surtout quand ils tentent de se lancer dans la gestion des résultats.

Par ailleurs, la relation entre la gestion des résultats, et le comportement discrétionnaire du dirigeant sera examinée au niveau de la section suivante.

III. Utilisation Stratégique De La Divulgation Sociétale Dans La Gestion Des Résultats

La théorie des parties prenantes explique la relation entre les divers groupes de la firme et les informations qu'ils reçoivent. Ainsi, les dirigeants sont considérés non seulement comme les agents qui défendent les intérêts des propriétaires, mais aussi ceux de l'ensemble des parties prenantes (Hill et Jones, 1992). En effet, les dirigeants pratiquent certaines actions de gestion des résultats dans un but d'obtenir des gains personnels au détriment des autres parties prenantes, néanmoins ces derniers contrôlent la performance financière de l'entreprise au cas où leurs propres intérêts sont endommagés par les pratiques de gestion des résultats. En outre, les dirigeants sont incités à présenter des rapports financiers de qualité afin de minimiser les menaces d'être rejetés.

En nous référant aux travaux d'Ullmann (1985), son article est le premier travail de recherche fondamental qui a traité la théorie de légitimité en relation avec la responsabilité sociale. Cet article a analysé les activités de RSE selon deux points de vue. D'une part, le chercheur a construit une image positive basée sur le soutien des intérêts des parties prenantes et la confiance de ces diverses parties. D'autre part, les activités sociales ont un impact positif sur la réputation des entreprises, et peuvent procurer des avantages économiques et stratégiques. En conséquence, les activités de RSE soutiennent les efforts d'amélioration des relations avec les actionnaires, les fournisseurs, les créanciers et les autres groupes des parties prenantes.

Conformément aux travaux de Gray et al. (1995), les informations sociétales divulguées aux parties prenantes sont considérées comme une contribution sociale et légitime des activités sociales pratiquées par l'organisation. En effet, les dirigeants engagés dans la gestion des résultats ont tendance à rendre compte de la divulgation volontaire d'information sociétale. Cette divulgation est utilisée pour maintenir la légitimité de l'organisation, en particulier avec les acteurs sociaux et politiques.

Les divulgations environnementales constituent des signaux pour informer les parties prenantes des intérêts éthiques de l'organisation et de sa responsabilité sociale. Cependant, la pratique de la légitimité sociale peut être considérée comme un moyen de communication des bonnes relations reliant l'organisation avec la Société. En conséquence, les dirigeants qui contrôlent le processus de prise des décisions sont incités à alimenter leurs stratégies par des actions sociales afin de satisfaire les attentes des parties prenantes. En effet, la divulgation d'information sociale et environnementale est souhaitable dans un but de détourner l'attention des parties prenantes de la détection de gestion des résultats.

Cependant, il semble que les dirigeants impliqués dans la gestion des résultats soient motivés à se comporter d'une manière positive afin de recueillir les perceptions des actionnaires et des autres parties prenantes qui cherchent une performance optimale. Ainsi, les organisations ayant un faible niveau de gestion des résultats sont moins susceptibles de soutenir des initiatives de divulgation sociétale.

D'un côté, les travaux de recherches dans le domaine social se sont concentrés à l'étude de l'association entre la responsabilité sociale des entreprises et la performance financière, ou à l'examen de la relation entre la gouvernance d'entreprise et la gestion des résultats. Cependant, la majorité des études ne parviennent pas à expliquer le lien indirect entre la RSE, la gestion des résultats et l'impact de gouvernance d'entreprise sur les deux phénomènes.

D'un autre côté, récemment, des études de Tche et al.(2008); Prior et al.(2008) ont tenté d'identifier le lien incontestable entre la RSE et la gestion des résultats. Ainsi, selon Chih et al.(2008), les rapports de responsabilité sociale aident à une meilleure présentation de l'information sociétale, et à la responsabilisation des différentes parties prenantes à tous les niveaux. En effet, ces constats sont conformes aux travaux de Prior et al. (2008), ces chercheurs constatent que les dirigeants qui manipulant les chiffres comptables peuvent compenser leurs pratiques opportunistes par l'engagement aux activités de RSE.

Étant donné l'existence d'asymétrie d'information entre les « insiders» (dirigeants et

© 2013 Global Journals Inc. (US)

administrateurs) et les «outsiders » (les shareholders et les stakeholders), les accruals discrétionnaires menacent la fiabilité de la performance financière. Dans ce contexte, Chih et al. (2008) indiquent une relation négative entre la gestion des résultats et la RSE. Ces chercheurs précisent que les pratiques des firmes en matière de RSE ne se concentrent pas seulement à l'augmentation des résultats, mais elles constituent aussi une technique de dialogue avec les différentes parties prenantes. Ainsi, Tche et al. (2008) déclarent qu'à travers la gestion des résultats par le lissage du bénéfice, les entreprises peuvent opter à la pratique des activités de RSE afin de justifier ce lissage. En outre, Chih (2009) constate qu'une bonne qualité d'audit de l'information financière a un impact sur les divulgations environnementales et freine les manipulations comptables sociétales.

Cependant, Chih (2009) se base sur des hypothèses qui ont des objectifs multiples lorsque la gestion des résultats est pratiquée d'une manière agressive, ce chercheur constate l'existence d'une relation positive entre la gestion des résultats et la RSE. Ainsi, l'hypothèse classique qui stipule que la RSE n'est pas liée à la gestion des résultats est rejetée, même s'il y a des incitations non morales qui limitent les manipulations comptables telles que l'approbation des états financiers par un auditeur, et la croissance de l'équité basée sur la compensation et la rémunération.

Dans une autre étude, Prior et al. (2008) indiquent que la performance financière est considérée comme une variable de contrôle importante lors de l'examen de la relation entre la RSE et la gestion des résultats. En conséquence, ces chercheurs trouvent des résultats différents de ceux de Tche et al. (2008), et ils constatent que lorsque les dirigeants favorisent leurs propres intérêts par une gestion opportuniste des bénéfices, il y a plus de motifs afin de s'engager dans les activités de RSE. En outre, Prior et al.(2008) confirment que la RSE est un dispositif d'enracinement afin d'obtenir l'appui des parties prenantes dont les intérêts sont lésés par les pratiques de la gestion des résultats.

Par ailleurs, la RSE est pratiquée lorsque les entreprises en présentant leurs comptes, elles s'adressent à l'ensemble des parties prenantes. Ainsi, les entreprises divulguent volontairement des rapports de développement durable sur l'exécution de ses affaires éthiques. En effet, la divulgation d'information sociétale constitue une pratique faisant partie de la RSE et un signal visant à détourner l'attention des actionnaires de la surveillance des manipulations comptables à d'autres préoccupations.

Dans le même sens, pour les dirigeants qui se sont intéressés par la performance des entreprises à court terme, la divulgation d'information sociétale constitue une technique satisfaisante pour signaler la bonne réputation de l'entreprise et l'amélioration des relations avec les parties prenantes (McGuire et al., 1998). En conséquence, une augmentation des bénéfices sur les marchés financiers est attendue (Salama, 2005). D'un côté, l'engagement en activités de RSE permet l'évaluation d'une manière précise des risques par les investisseurs, ce qui facilite l'accès aux financements externes au plus bas coût du capital. Cependant, dans le but d'attirer les investisseurs et les actionnaires, la firme renforce la transparence de l'information financière et sociétale divulguée. D'un autre côté, les dirigeants qui sont impliqués dans des actions de manipulation des bénéfices divulguent des informations sociétales afin de poursuivre leurs propres intérêts.

La responsabilité sociale de l'entreprise est liée à ses pratiques d'éthique et à ses décisions concernant les questions morales. Ces questions traitent des sujets complexes comme la protection de l'environnement, la gestion des ressources humaines, la santé et sécurité du travail, la relation avec les communautés locales, la relation avec les fournisseurs et les clients (Castelo et Lima ,2006). En effet, l'engagement en activités socialement responsables améliore la satisfaction des parties prenantes, et affecte positivement la réputation des entreprises.

La divulgation des informations sur le comportement des entreprises et de leurs pratiques en responsabilité sociale aide à maintenir une image positive entre les parties prenantes (Orlitky et al., 2003). Cette image contribue à établir des liens avec la communauté, et constitue une capitale réputation. Ainsi, la divulgation sociétale améliore la capacité de la firme à négocier d'une façon attractive des contrats avec les fournisseurs et le gouvernement, de facturer des prix plus élevés pour ses biens et services, et aide à réduire le coût du capital (Fombrun et al., 2000). Par conséquent, en pratiquant la responsabilité sociale, l'entreprise est en mesure d'obtenir l'appui de ses parties prenantes; l'engagement des employés, la fidélité des clients et la collaboration avec les partenaires.

Par ailleurs, l'entreprise cherche à obtenir un traitement approprié de la part du gouvernement et une couverture favorable dans les médias (Castelo et Lima, 2006), afin d'éviter une mauvaise réaction gouvernementale. En effet, les activités de responsabilité sociale sont des outils pour obtenir le soutien des parties prenantes. Ainsi, les pratiques des activités sociales permettent de réduire la possibilité de fraudes des dirigeants en raison de la pression des actionnaires mécontents, et des parties prenantes dont les intérêts sont endommagés par la mise en œuvre de la gestion des résultats. En conséquence, comme un moyen de défense contre l'activisme vigilant des parties prenantes, les dirigeants sont incités à compenser les parties prenantes par la divulgation d'information sociétale et par leur activisme éthique.

© 2013 Global Journals Inc. (US)

Cependant, Donalson et Preston (1995), en se basant sur la théorie instrumentale des parties prenantes, ils soulignent que la bonne gestion soutienne le développement des relations positives avec les parties prenantes, et améliore la performance financière. Ainsi, selon cette théorie, la RSE est considérée comme un dispositif organisationnel qui conduit à une utilisation plus efficace des ressources (Orlitzky et al. ,2003), et elle affecte positivement la performance financière.

Dans le même contexte, Berman et al. (1999) constatent que les bonnes relations avec les parties prenantes améliorent la performance financière, c'est l'hypothèse de la bonne gestion. En effet, l'impact positif de la responsabilité sociale sur la performance financière a été contesté par divers arguments. D'abord, l'argument à court terme, selon lequel les dirigeants ont tendance à poursuivre des politiques à court terme qui se concentrent exclusivement sur les résultats comptables au détriment des questions sociales à long terme (Preston et O'Bannon, 1997). Ensuite, la gestion de relations avec des parties prenantes qui ont des objectifs contradictoires entraîne une organisation rigide qui consomme des ressources et endommage la performance financière (Aupperle et al., 1985). Enfin, les dirigeants peuvent se comporter d'une façon opportuniste au détriment des résultats comptables, et par des pratiques d'enracinement visant à satisfaire les intérêts des parties prenantes (Jones, 1995).

IV. Hypothèses De Recherche Et Étude Empirique

L'objectif fondamental de notre étude empirique consiste à détecter les déterminants qui peuvent sous-tendre la relation entre la divulgation sociétale et la gestion des résultats. Ainsi, pour cette raison, nous nous concentrons sur des déterminants importants à savoir: l'opportunisme managérial, la structure de gouvernance, les opportunités de croissance, la performance financière et les frées cash-flows. En effet, ces facteurs sont censés avoir un impact à la fois sur la gestion des résultats et la divulgation sociétale. Plus précisément, il s'agit de tester si les pratiques du reporting sociétal sont des actions opportunistes pour gérer les résultats par les dirigeants.

Nous présentons dans une première les hypothéses de notre étude et les variables retenues dans cadre d'analyse. Ensuite, nous présentons la démarche empirique adoptée. Finalement, nous interprétons nos resultants

a) Hypothèses De Recherche

La gestion des résultats est liée à la théorie d'agence car elle permet de créer des coûts d'agence. Toutefois, la gestion des résultats n'affecte pas seulement les propriétaires d'une entreprise, mais elle a des effets sur les parties prenantes. Ainsi, les parties prenantes sont considérées comme un groupe qui supporte une certaine forme de risque à la suite d'avoir investi en quelque forme du capital humain, financier, ou en quelque chose de valeur dans une entreprise (Clarkson, 1995). En effet, les pratiques managériales inappropriées comme la gestion des résultats abusent les parties prenantes quand à la valeur réelle des actifs de la firme, ou à la régularité de la situation financière. Ces pratiques ont de mauvaises conséquences sur les actionnaires, les créanciers, les employés et la Société en général (Zahra et al. ,2005).

En outre, le contrôle concentré entre les mains d'une seule partie prenante (les actionnaires) est préférable à celle entre les différentes parties prenantes. Ainsi, le déclenchement des initiatives d'enracinement constitue un deuxième argument qui justifie l'utilisation stratégique de la RSE par le dirigeant à la manipulation des résultats comptables. En conséquence, l'orientation vers des activistes sociaux et les groupes de pression est considérée comme une stratégie d'enracinement par les dirigeants contre la pression des actionnaires dont les intérêts sont endommagés à moyen terme par les pratiques de gestion des résultats.

Par conséquent, nous examinons si les incitations du dirigeant pour gérer les résultats comptables encouragent les pratiques d'activités de RSE, notamment dans les entreprises de grande visibilité politique, à savoir les secteurs réglementés. Par ailleurs, les entreprises ayant des faibles niveaux de gestion des résultats sont moins incitées à rechercher une exposition publique par les activités de RSE, ceci nous conduit à formuler l'hypothèse suivante:

H1: Il existe une relation positive entre la pratique de gestion des résultats et le niveau de divulgation d'information sociétale.

Puisque notre objectif consiste à examiner les intentions discrétionnaires de la pratique du reporting sociétal, nous soutenons l'idée que les entreprises améliorent leurs responsabilités sociales comme une conséquence des pratiques de la gestion des résultats. Ainsi, l'effet positif de la RSE sur la performance financière devrait être réduit d'une manière significative. De plus, ce discours s'appuie sur le fait que les dirigeants qui ont recours à la comptabilité d'engagement ont tendance à investir dans des activités qui améliorent la responsabilité sociale de l'entreprise comme une stratégie d'enracinement. En effet, les pratiques qui ressortent de cette stratégie sont improductifs parce qu'elles sont coûteuses et peuvent avoir un effet négatif sur la performance financière. Cependant, Rowley (1997) constate que le niveau élevé des activités de responsabilité sociale motive à développer de bonnes relations avec des parties prenantes ayant des objectifs contradictoires.

Nous examinons donc l'hypothèse que le dirigeant qui s'engage dans les pratiques de gestion des résultats coopère avec les parties prenantes afin de valider ses actions stratégique. En effet, ces actions

© 2013 Global Journals Inc. (US)

conduisent à une réduction de la flexibilité de l'organisation et affectent négativement la performance financière.

La discussion précédente suggère que la gestion des résultats affecte négativement le lien entre la responsabilité sociale et la performance financière de l'entreprise. Ainsi, nous formulons l'hypothèse suivante:

H2 : La gestion des résultats affecte négativement la relation entre la responsabilité sociale et la performance financière.

b) Echantillon De L'étude

Les sites 'EDGARSCAN' et 'Securities and Exchanges Commission' sont nos sources fondamentales de collecte de données, couvrant la période 1997-2008. Comme Campa et Kedia (2002), nous nous sommes concentrés sur tous les secteurs, à l'exclusion du secteur financier car la nature d'activité de ces firmes nécessite un traitement spécifique de leur gestion des résultats et de leur divulgation sociétale. Ces bases de données contiennent les bilans, les comptes de résultats, l'état de flux de trésorerie.

Les rapports annuels de gestion et les rapports autonomes de RSE contiennent toutes les questions principales relatives aux parties prenantes comme la participation communautaire, l'impact sur l'environnement, la clientèle, l'emploi, les droits de l'homme, les relations avec les fournisseurs et la gouvernance de l'entreprise.

c) Variables De L'étude

Nous avons impliqué plusieurs variables afin de tester les interdépendances entre la divulgation de l'information sociétale, la performance financière et la gestion des résultats.

i. *La variable dépendante*

Les supports d'analyses de communications des informations sociétales des entreprises constituants notre échantillon d'étude empirique sont donc le rapport annuel, le rapport environnemental et le rapport autonome de développement durable. Puisque les firmes de notre échantillon sont des entreprises américaines faisant partie de périmètre de la SEC (Security and Exchange commission), nous analysons d'une part, les rapports 10-K, où sont communiqués les états financiers des firmes (état de situation financière, état de résultat, état des flux de trésorerie, état de mouvement des capitaux propres, et les notes aux états financiers) au niveau de chapitre 1. D'autre part, nous examinons les chapitres 3 et 7 où sont présentés et diffusés les informations environnementales et sociales et de développement durable Ainsi, nous comptons les informations qui constituent des informations sociétales ce qui nous facilite et nous aide à la répartition des firmes de notre échantillon en des groupes distincts en fonction de nombre des rapports communiqués chaque année, puis indiquons, dans un deuxième temps, les critères permettant de qualifier cette information. En conséquence, trois groupes de firmes sont examinés et testés par les tests de comparaison des moyennes, ce qui constitue la deuxième étape de notre démarche économétrique.

L'information sociétale (variable dépendante) est mesurée de la manière suivante:

- Le score « 3 » est accordé si l'information sociétale est décrite (présentée) d'une manière détaillée, claire et/ou elle est exprimée d'une manière monétaire et chiffrée dans le rapport annuel de gestion et le rapport autonome (Groupe3).
- Le score « 2 » est accordé si l'information sociétale est décrite d'une manière précise. (C'est à dire qu'elle est chiffrée mais pas détaillée et vice-versa) uniquement dans le rapport annuel de gestion (Groupe2).
- Le score « 1 » est accordé si l'information sociétale est décrite d'une manière générale uniquement dans le rapport annuel de gestion (Groupe1).

ii. *Les variables indépendantes*

Afin d'étudier s'il existe un motif d'enracinement qui justifie le lien entre la gestion des résultats et la divulgation d'information sociétale, nous intégrons dans certaines régressions une variable nominale pour l'enracinement. Ainsi, nous suivons les spécifications du modèle de Miguel et al. (2004) et nous utilisons une variable pour la mesure de la performance financière (le rendement des fonds propres). De plus, nous incorporons la taille, l'endettement, et nous considérons aussi que l'enracinement est une incitation à la gestion des résultats.

1. Gestion des résultats comptables
   À l'instar de la majorité des recherches antérieures, nous nous appuyons sur les accruals discrétionnaires comme une mesure de la gestion des résultats (Bartov et al. 2000; Frankel et al. 2002; Klein 2002 et Reynolds et Francis, 2000). Le modèle que nous utilisons est celui avancé par Dechow et al. (2003), qui est une version amélioré de celui de Dechow et al. (1995). Nous choisissons ce modèle pour trois raisons:
2. Il a un grand pouvoir explicatif que celui de Jones modifié, estimé en coupe instantané. En effet, Thomas et Zhang (2000) confirment que les modèles de Jones et ses dérives ont un faible pouvoir de prévision des accruals discrétionnaires.
3. Il peut bien cerner les accruals anormaux, sujets de manipulation. En effet, Guay et al. (1996) et Youny (1999) suggèrent que le modèle de Jones et celui de Jones modifié estiment les accruals discrétionnaires avec une imprécision considérable.
4. Il répond largement aux principales critiques adressées aux modèles de Jones modifié (1995) dont notamment l'inversion et la mauvaise

© 2013 Global Journals Inc. (US)

spécification. En effet, plusieurs études ont indiqué que la performance est une variable capitale qui a été omise par ces modèles. C'est dans ce sens que Beneish (2001) affirme qu'il est fortement probable que la gestion des résultats dépend de la performance de la firme et qu'elle est probablement présente lorsque la performance de la firme est aussi bien bonne ou mauvaise. C'est ainsi que Barth et al. (2001) soulignent que les accruals doivent être spécifiés comme une fonction de la performance financière passée et réelle de la firme et par conséquent, les accruals discrétionnaires peuvent être facilement discernés.

Le modèle de Dechow et al. (2003) est le suivant:

$$ACCTOTi,t = \alpha + \beta1(\Delta CAi,t - (1\text{-}k)\ \Delta CRi,t) + \beta2\ IMMCORPi,t + \beta3\ ACCTOTi,t\text{-}1 + \beta4\ GCAi,t + \varepsilon t$$

Les accruals totaux ou agrégés peuvent être déterminés selon deux méthodes. La première est la méthode directe ou de l'état des cash-flows, selon laquelle les accruals sont la différence entre le résultat net avant éléments extraordinaires et les cash-flows d'exploitation. La deuxième est une méthode indirecte ou du bilan selon laquelle les accruals sont définis par la variation de l'actif courant moins la variation des liquidités, la variation du passif courant et les dotations aux amortissements et aux provisions. Pour notre étude, les accruals totaux (ACCTOT) sont approximés, comme Bradshaw et al. (2001), Subramanyam (1996) et Gul et al. (2004), par la différence entre le bénéfice net avant éléments extraordinaires et les cash-flows d'exploitation.

Cependant, les accruals normaux dépendent de:

* IMMCORP: niveau des immobilisations corporelles brutes avec les dotations aux amortissements.

* ($\Delta CAi,t - (1\text{-}k)\ \Delta CRi,t$): la variation du chiffre d'affaires à crédit qui est égale à la différence entre la variation du chiffre d'affaires total (ΔCA) et la partie non discrétionnaire des ventes totales à crédit (ΔCR). Cette partie est captée par le coefficient 'k' qui représente le changement espéré dans les créances clients pour un changement donné dans les ventes. 'k' est déterminé à l'aide de la régression suivante:

$$\Delta CRi,t = \alpha + k\ \Delta CAi,t + \varepsilon t$$

* ACCTOTi,t-1: les accruals totaux retardés qui sont intégrés pour capturer l'inversion des accruals antérieurs. Cette variable a été utilisée aussi par Pae (2005) comme un indicateur d'inversion des accruals.

* GCAi,t: la croissance future des ventes car une firme qui croît et anticipe des ventes futures, tend à augmenter ses stocks. Les accruals donc qui conduisent les ventes futures ne sont pas discrétionnaires car ils apportent une information concernant les prospects futurs de la firme.

Il importe de préciser que toutes les variables sont standardisées par l'actif retardé (actift-1) et que tous les modèles, sont estimés par année et par secteur.

Les résidus de cette régression constituent les accruals discrétionnaires (ACCDISC), qui sont notre mesure de la gestion des résultats.

$$ACCDISCi,t = ACCTOTi,t - [+(\Delta CAi,t - (1\text{-}k)\ \Delta CRi,t) + IMMCORPi,t + ACCTOTi,t\text{-}1 + GCAi,t]$$

Il est à souligner que nous avons utilisé, à l'instar de Dechow et al. (2003), la méthode des moindres carrés ordinaires pour l'estimation.

Toutefois, afin de tester la robustesse de nos résultats dans certaines spécifications, nous avons utilisé une autre variable pour détecter la manipulation des revenus, nous étudions la gestion des résultats en mettant l'accent sur la pratique du lissage de résultat (Yeo et al., 2002; Fundenberg et Tirole, 1995). Cette variable est utilisée par les dirigeants afin de gérer le résultat d'une manière souple et intelligente dans le but de renforcer leurs positions et emplois à travers une stratégie d'enracinement. La principale caractéristique de manipulation comptable est la stabilité des flux de trésorerie afin de satisfaire les intérêts à court terme des actionnaires.

Afin de tester l'effet modérateur de la gestion des résultats (GR) sur la relation entre la RSE mesurée par la qualité de divulgation sociétale et la performance financière (hypothèse 2), nous incorporons la variable multiplicative $\alpha GR*DivSoci$, où αGR est égal à 1 si la gestion des résultats est supérieure à la moyenne du secteur concerné.

La variable multiplicative $\alpha GR*DivSoci$ est utilisée pour tester la deuxième hypothèse, et comme une méthode pour examiner la robustesse de l'hypothèse 1. En effet, dans ce dernier cas nous voulons s'assurer que la pratique de gestion des résultats a une influence positive sur la RSE. Dans ce contexte, nous sommes particulièrement intéressés à analyser le lien entre la gestion des résultats et la RSE déduction faite de l'effet de la performance financière, puisque nous pouvons trouver un cas que la gestion des résultats détermine la performance financière, et celle-ci à son tour affecte la RSE. Ainsi, l'effet de la gestion des résultats sur la RSE disparait une fois que nous incorporons dans nos estimations une variable mesurant la performance financière. Selon le raisonnement susmentionné, la RSE est tout simplement une conséquence de l'augmentation de la performance financière en raison de la gestion des résultats.

❖ *Performance financière de l'entreprise*

A partir des études antérieures portant sur la divulgation d'information sociétale, nous distinguons l'utilisation de plusieurs mesures afin d'évaluer la performance économique de la firme. Ces mesures sont les suivantes : le résultat, la rentabilité des capitaux propres (ROE), et la rentabilité des actifs (ROA).

Ainsi, nous retenons parmi les indicateurs comptables utilisés dans les précédentes études pour mesurer la performance financière, le ROE median ou

© 2013 Global Journals Inc. (US)

moyen, à l'instar de Bowman et Haire (1975) ; Abbott et Monsen, (1979) ; Freedman et Jaggi, (1982) ; Spicer, (1978). Nous proposons d'évaluer la performance économique à partir de l'indicateur comptable suivant :
ROE (Return on equity) = résultat net/capitaux propres

Nous utilisons le rendement des fonds propres (ROE), qui présente le ratio des bénéfices après impôts sur la valeur totale des capitaux propres. En effet, nous comptons sur les mesures comptables parce qu'ils sont plus sensibles aux manipulations des dirigeants que les mesures de marché. Ainsi, comme constate Orlitzky et al.(2003), les indicateurs tels que ROA, ROE reflètent l'efficacité de prise des décisions internes plutôt que les réponses aux actions extérieures du marché par la firme.

iii. *Les variables de contrôle*

Plusieurs proxys peuvent être utilisées afin de mesurer les déterminants de la diffusion d''information sociétale.

- *La taille*

Plusieurs mesures de la taille ont été adoptées dans la littérature : le chiffre d'affaire, le nombre d'employés, le total d'actif.

- Le chiffre d'affaire est utilisé par Trotman et Bradley (1981), Belkaoui et Karpick (1989), et Hackston et Miline (1996).
- Le total du bilan utilisé par Trotman et Bradley (1981), et Hackston et Miline (1996).

- *Le secteur d'activité*

Afin de mesurer l'effet secteur sur la divulgation sociétale, nous distinguons entre secteur à haute sensibilité environnementale et ceux à faible sensibilité environnementale. Ainsi, nous nous sommes basés sur la classification adoptée par les études antérieures. Dans ce contexte, Roberts (1992) considèrent que les secteurs de l'automobile, de l'aviation, du pétrole et des industries sont les secteurs à haute sensibilité environnementale. Cormier et al (2004) considèrent aussi que les secteurs d'activité : industrie, ressources, énergie, produits chimiques et médicaments sont à hante sensibilité environnementale.

Les entreprises de notre échantillon sont : consommation, construction / immobilier, commercial/ services, transports et communication, industries et secteurs réglementés.

En nous référons aux travaux de recherches antérieures, nous classons ces industries par ordre de sensibilité environnementale décroissante :

1. 'industries et secteurs réglementés'
2. 'transports et communication'
3. 'commercial et services'
4. 'construction et immobilier'
5. 'consommation'.

- *Les free cash-flow*

Selon les travaux de Dechow, Sloan et Sweeney (1996), les free cash flow constituent une autre mesure de l'endettement; des besoins de la firme en financement externe. Ainsi, Cormeir et Mognan (2003) affirment que plus l'entreprise se dirige au marché des capitaux, plus elle a besoin de communiquer de l'information non financière.

Toutefois, selon la théorie des free cash- flow, plus ces derniers sont élevés, moins celle-ci a besoin de financement externe, et donc moins elle a besoin de communiquer sur elle. La relation entre les free cash-flow et la divulgation sociétale est négative.
La littérature diverge sur la mesure des free cash-flows tel que conceptualisée par Jensen (1986). En effet, selon ce chercheur, les free cash-flows sont les bénéfices avant charges d'intérêt, impôts, amortissements et provisions moins les taxes (y compris la variation des taxes différées sur l'exercice) moins investissements bruts et investissement en survaleur. Cependant, dans la majorité des études antérieures, nous trouvons que les free cash-flows sont définis comme étant le revenu d'exploitation avant amortissements moins les charges d'intérêt, impôts et taxes et dividendes versés (Gul et Tsui, 1998 ; Jaggi et Gul, 1999 et Lehn et Poulsen, 1989). Ainsi, pour notre étude, vue la difficulté de calculer les free cash-flows comme Jensen, nous allons utiliser la mesure utilisée par les recherches empiriques. Nous retenons comme mesure des frées cash-flows (FCF), le ratio suivant 'résultat d'exploitation avant amortissement-dépenses d'intérêts-impôts-dividendes/Actifs totaux'

Selon la théorie d'agence, il existe ne relation positive entre la dilution du capital et la communication de l'information sociétale. Ainsi, la structure de l'actionnariat explique les conflits d'intérêts apparaissent entre les actionnaires et les dirigeants. La demande d'information de la part des actionnaires devrait être d'autant plus forte que le capital est dilué. Le pourcentage de capital détenu par des actionnaires étrangers est une des caractéristiques qui a été retenue pour traduire l'ouverture de l'entreprise à l'international. Les travaux de recherches antérieures ont confirmé l'hypothèse d'une relation entre ce dernier facteur et les pratiques de diffusion d'information sociétale des entreprises (Mtanios et Paquerot, 1999 ; Boujenoui, 2007 ; Ben Ayed-Koubaa, 2009). Dans ce contexte, Chau et Gray (2002) ; Labelle et Schatt, (2005) démontrent dans des contextes divers l'influence de la structure de propriété sur la transparence des entreprises.

- *La concentration de propriété*

Cette variable est approximée par diverses méthodes, d'une part, Cormier et Magnan (2003) et Aerts et al. (2007) mesurent la concentration de la propriété en se basant sur une variable dichotomique prenant la valeur 1 lorsque un actionnaire dit majoritaire

© 2013 Global Journals Inc. (US)

ou a plus de 20% des actions à droit de vote et 0 sinon. D'une autre part, Roberts (1992), Keim (1978) et Ullmann (1985) trouvent une relation positive entre la dilution du capital des entreprises et leurs pratiques de communication sociétale. En effet, ils introduisent dans son modèle explicatif de la diffusion d'information sociétale la variable capital. Cette variable prend la forme du pourcentage du capital détenu par les dirigeants de l'entreprise et par les actionnaires détenant de façon individuelle plus de 5% du capital de l'entreprise. Le signe de la relation entre la valeur de cette variable représentative de la concentration du capital et la diffusion d'information sociétale est attendu négative. Nous retenons dans notre recherche cette dernière mesure pour analyser l'impact de la dilution du capital sur le reporting sociétal.

- *Les investisseurs institutionnels*

Outre les actionnaires majoritaires dans le capital de l'entreprise, nous nous intéressons dans cette recherche empirique aux investisseurs institutionnels afin d'étudier l'effet de cette catégorie d'actionnaires sur la pratique de la divulgation sociétale. Ainsi, en nous basant sur les travaux de recherches antérieurs, les investisseurs institutionnels sont les investisseurs, autres que des individus, qui gèrent des fonds de manière professionnelle au sein d'une institution ou pour le compte de leurs clients (Dardour, 2009). Alors que Amann et al. (2007) défissent ces derniers comme les investisseurs non individuels tels que les assureurs, les fonds de pension, les fonds d'investissements ou encore les banques.

Longstreth et Rosenbloom, (1973) suggèrent que la propriété institutionnelle affectent positivement la responsabilité sociétale, et que les actionnaires institutionnels réagissent aux préoccupations sociétales en intégrant des motivations sociales dans leurs choix de portefeuille d'investissement (Amann et al., 2007).

Tableau 1 : Variables De L'étude

Variables	Abréviations	Mesures
Divulgation sociétale	DivSoci	Score : 1, 2 ou 3 : en fonction de la description de l'information sociétale dans le rapport de gestion.
Gestion des résultats	GR	Accruals discrétionnaires mesurés selon le modèle de Dechow et al. (2003).
Performance financière	PF	Rendement des capitaux propres = Résultat après impôts / Total des capitaux propres
Taille	Ln(Actif)	Logarithme népérien du total actif
Secteur d'activité	Sect	L'indice de réputation du secteur d'activité.
Free-cash flow	FCF	(Revenu d'exploitation avant amortissement moins les dépenses d'intérêt moins les impôts moins les dividendes)/ actif total.
Concentration de propriété	Con-Prop	Proportion des actionnaires majoritaires ayant plus de 5% dans le capital par rapport au total des actionnaires.
Investisseurs institutionnels	Prop-Ins	Pourcentage des investisseurs institutionnels dans le capital.

d) Approche Économétrique

Nous testons nos hypothèses en nous référant à deux modèles, le premier modèle explique la divulgation sociétale et l'autre la performance financière. Les principales variables indépendantes dans les deux cas sont la gestion des résultats et la performance financière. Ainsi, dans les deux modèles nous considérons les mêmes variables de contrôle pour l'analyse de la performance financière et le reporting sociétal.

Nous utilisons un modèle de régression sur données de panel pour mettre en exergue les relations

© 2013 Global Journals Inc. (US)

entre la variable dépendante de la divulgation sociétale, les variables indépendantes relatives à la gestion des résultats, la performance financière et d'autres variables de contrôle

L'équation de notre premier modèle empirique est la suivante :

Div(soci)it=a0+a1GRit+a2PFit+a3 Ln(Actifs)it+ a4Sectit+a5FCFit+a6Con-Proit+a7 Pro-Institit+ eit

Les indices i et t représentent respectivement les indicateurs relatifs aux individus et à l'indice temporel. Dans notre cas, l'indice individuel est relatif à un échantillon d'entreprises américaines cotées et l'indice temporel présente la période d'étude (1997-2008). eit présente le terme d'erreur de la régression.

e) Résultats descriptifs

L'examen des statistiques descriptives nous révèle qu'en moyenne les firmes de notre échantillon sont de tailles différentes (Ln (Actifs) est de 20.2645), la volatilité est assez élevée (3.2963), l'écart entre le maximum (27.4971) et le minimum (10.8159) est assez considérable, ce qui explique l'importance de la taille de la firme dans l'explication de la pratique de divulgation sociétale. Ainsi, nous constatons que le niveau de free cash-flows est de 11.81%. Ce résultat implique que les firmes de notre échantillon divulguant l'information sociétale ont des importants fonds excédentaires qui peuvent être exploités par les dirigeants pour leurs propres intérêts. En effet, ces flux peuvent engendrer des risques importants pour les actionnaires notamment un risque de manipulation comptable, et des prises des décisions d'investissement non pertinentes.

En outre, lorsqu'il y a un problème d'agence, le raisonnement moral influe sur la décision de poursuivre des projets qui échouent. Dans ce sens, Booth et Schulz (2004) constatent qu'il existe des variables autres que le niveau de raisonnement éthique du dirigeant qui peuvent être prises en considération en se référant à la théorie d'agence pour expliquer le comportement des managers. Ces chercheurs mettent en évidence un environnement d'éthique fort, qui est également efficace pour réduire la tendance des dirigeants pour continuer l'investissement en projets défaillants, peu importe, s'il y a un problème d'agence ou non. Par conséquent, la présence d'importantes opportunités de croissance, et l'existence des free cash-flows considérables peuvent encourager les potentialités de surinvestissement dans des projets sociaux (restriction des sites, les actifs environnementaux, les programmes de formation, les fonds sociaux, les passifs financiers…), ce qui renforce et motive la gestion des résultats.

D'un côté, dans un but d'attirer les investisseurs et les actionnaires potentiels, les firmes doivent divulguer le maximum d'informations utiles et de qualités. Autrement dit, les dirigeants qui sont impliqués dans des actions de manipulation des bénéfices peuvent divulguer des informations sociétales dans une tentative de poursuivre leurs propres intérêts (la moyenne du ratio ROE qui mesure en partie la performance financière est de 36.12%, alors que le minium de ce ratio est de -17.18%, ce qui reflète l'importance de la masse des bénéfices dans les bilans de notre échantillon).

Tableau 2 : Statistiques Descriptives Des Variables De L'étude

Variable	Moyenne	Ecart type	Minimum	Maximum
GR	-0.012	0.184	-1.743	0.591
PF	0.3612	0.2594	-0.1718	0.6783
Ln(Actifs)	20.264	2.296	10.181	27.497
Sect	3.5708	1.4553	1	5
FCF	0.118	0.200	0.001	0.437
Con-Prop	0.152	0.069	0.0313	0.346
Prop-Instit	0.257	0.610	0.000	0.896

f) Problème de multicolinéarité

Nous devons étudier les corrélations entre les variables indépendantes. Il s'agit de vérifier que les variables explicatives sont indépendantes les unes des autres. Ainsi, nous devons nous assurer que les variables explicatives ne sont pas fortement corrélées entre elles.

Le niveau des corrélations entre les variables est faible. Cependant, les stocks options, la concentration de propriété, l'ancienneté, la propriété institutionnelle, la taille, l'endettement, et la gestion des résultats sont fortement corrélées. Puisque notre modèle est logistique, nous ne pouvons pas utiliser les tests de VIF. C'est pour cette raison que nous utilisons le test de Farrar et Glauber. Il se fonde sur la matrice Ω des coefficients de corrélation linéaire des variables explicatives. Si les variables sont parfaitement corrélées, le déterminant de Ω est nul, si elles sont orthogonales, le déterminant est égal à un. Le test de Farrar et Glauber permet de tester si le déterminant de Ω est significativement différent de un. Nous n'incorporons pas au modèle les variables telle que l'hypothèse

© 2013 Global Journals Inc. (US)

d'orthogonalité est rejetée au seuil de 10%. Soit Ω la matrice des coefficients de corrélation linéaire entre les variables explicatives. Le test de Farrar et Glauber se fonde sur le déterminant de Ω, ce déterminant égal à zéro s'il existe une corrélation parfaite entre au moins deux variables exogènes, et égal à un si toutes les variables exogènes sont orthogonales les unes aux autres.

L'hypothèse H0 est l'orthogonalité des variables: $|\Omega|=1$.

L'hypothèse H1 est la dépendance des variables: $|\Omega|<1$.

Tableau 3 : Corrélation Entre Les Variables Indépendantes De Modèle Selon Le Test De Farrar Et Glauber

Modèle	$\mathbf{Div(soci)_{it}=a_0+a_1GR_{it}+a_2PF_{it}+a_3\,Ln(Actifs)_{it}+a_4Sect_{it}+a_5FCF_{it}+a_6Con\text{-}Pro_{it}}$ $\mathbf{+a_7\,Pro\text{-}Instit_{it}+}\ \boldsymbol{e_{it}}$
Test de Farrar et Glauber	***15,87****
Conclusion	Absence de problème de multicolinéarité, modèle significatif au seuil statistique de 10%

Nous remarquons que les valeurs calculées de Khi-deux sont largement inférieurs à celles théoriques (ou tabulées), donc nous acceptons l'hypothèse H0 selon laquelle les variables sont indépendantes et par conséquent, il n'y a pas de problème de multicolinéarité. Toutefois, notre échantillon est structuré sous forme de donnés de panel, il est nécessaire d'examiner la spécification homogène ou hétérogène du processus générateur de données. En effet, nous effectuons le test d'Hausman, et nous constatons que la probabilité est inférieure à 10%. Le modèle à effets fixe est donc préférable.

g) Résultats de l'estimation de la divulgation sociétale

Les résultats de la régression de notre modèle montrent un bon ajustement de l'information puisque la valeur de pseudo R2 est égale à 0.682. Ce résultat implique que les variables considérées sont pertinentes dans l'explication des chances d'amélioration de la qualité de divulgation sociétale, et la stratégie d'appartenance de la firme à un groupe bien déterminé. Les remarques importantes qui sont dégagées à partir de l'estimation de notre modèle et qui méritent d'être analysées sont les suivantes:

En premier lieu, dans un but d'attirer les investisseurs et les actionnaires potentiels, les firmes doivent renforcer la transparence d'information financière. Autrement dit, les dirigeants qui sont impliqués dans des actions de manipulation des résultats divulguent le maximum des informations sociétales dans une tentative de poursuivre leurs propres intérêts.

Le deuxième, il semble que les dirigeants impliqués dans la gestion des résultats sont motivés de se comporter d'une manière positive afin de capter les perceptions des actionnaires et les groupes de parties prenantes (p-value gestion des résultats par les accruals discrétionnaires dans une perspective opportuniste =9.4%). En conséquence, les firmes ayant un faible niveau de gestion des résultats sont moins susceptibles de promouvoir des initiatives de la divulgation des informations sociétales. Ainsi, ce dernier constat est en concordance avec les conclusions de plusieurs auteurs (Xie et al., 2003; Castelo et Lima ,2006; Patten et Trompeter, 2003), qui déclarent que la divulgation des informations sur les pratiques de la responsabilité sociale aide à construire une image positive entre les parties prenantes, et à travers cet axe les dirigeants renforcent leurs propres sécurités d'emploi par l'enracinement. Troisièmement, les dirigeants qui se sont orientés vers la poursuite de leurs bénéfices privés par le camouflage de la valeur réelle des actifs ou de la situation financière doivent demander l'accord des différentes parties prenantes afin de valider leurs pratiques. Ainsi, certaines parties prenantes peuvent être attirées par des offres qui répondent à leurs propres intérêts, et sont influencées par les politiques des dirigeants qui visent l'amélioration de la responsabilité sociale (p-value, relatif aux investisseurs institutionnels est de 1%).

La quatrième, la taille et les free cash flow influent positivement la divulgation sociétale. Le constat relatif à la taille n'est pas surprenant, puisque cette dernière mesure la visibilité politique de la firme, ce qui engendre une pression sociale et politique afin de se conformer aux différentes exigences réglementaires et gouvernementales. En effet, conformément à la théorie de légitimité, la relation positive attendue entre la taille et la divulgation sociétale dépend de l'attention que les grandes entreprises reçoivent de la part de la Société. Ainsi, ces entreprises sont soumises à une pression sociale élevée. (p-value, est de 6.1%).

Cinquièmement, les free cash-flows sont positivement corrélés avec la divulgation sociétale (coefficient=0.0045; p=0.000). Ainsi, les free cash-flows

© 2013 Global Journals Inc. (US)

augmentent la probabilité d'amélioration de la qualité de divulgation sociétale, ce résultat n'est pas surprenant pour deux raisons. D'un côté, en nous basant sur les constats de Jensen, nous pouvons constater que les dirigeants des firmes à faibles opportunités de croissance, et ayant des free cash-flows élevés poursuivent des activités autres que leur activité principale. Ces nouvelles activités peuvent détruire la valeur, par une orientation de la firme vers des projets sociaux négatifs. D'un autre côté, les dirigeants de ces firmes vont essayer d'atténuer cette situation par la divulgation des informations sociétales afin de satisfaire les différentes parties prenantes, et camoufler la situation financière réelle. Par ailleurs, en nous référant à la théorie des free cash-flows, nous pouvons dire que l'existence d'importants free cash-flows (constatée à partir des tests de comparaisons des moyennes) peut motiver la divulgation sociétale et inciter des pratiques managériales orientées vers la satisfaction des attentes des différentes parties prenantes.

Tableau 4 : Résultats de l'estimation du modèle mesurant l'impact de la divulgation sociétale sur la gestion des résultats

Variables	Coefficient	Probabilité
GR	1.0264	0.094
PF	0.0015	0.0000
LN(Actifs)	0.3283	0.061
Sect	0.0027	0.0000
FCF	0.0045	0.0000
Con-Prop	0.9968	0.521
Prop-Instit	0.9433	0.010
Maximum de Vraisemblance	***-12.269***	
Pseudo R^2	***0.682***	

h) Résultats de l'estimation de la performance financière

Les résultats du modèle testant l'hypothèse 2, sont présentés dans le tableau 4. Ainsi, nous avons utilisé la variable αGR*RSE afin de valoriser le rôle important des accruals discrétionnaires pour expliquer la relation entre la divulgation sociétale et la performance financière. Ainsi, nous avons testé cette dernière variable multiplicative, et nous nous sommes concentrés à expliquer son rôle important lorsque le degré de gestion des résultats est élevé. En conséquence, nous avons remarqué que le coefficient de cette variable est négatif, ce qui explique que la divulgation sociétale motivée par une intention opportuniste par les manipulations comptables réduit l'effet positif de cette divulgation sur la performance financière.

Les résultats dans la colonne 3 du tableau 4 ont montré que le coefficient de la divulgation sociétale est positif ($p < 10\%$), tandis que ce coefficient en terme de dépendance et de causalité est négatif, et significatif ($p < 5\%$). D'un côté, les résultats susmentionnés fournissent un soutien pour l'hypothèse 2, concernant l'effet négatif des pratiques de la gestion des résultats comme un obstacle à la relation entre la divulgation sociétale et la performance financière. D'un autre côté, nous avons remarqué que l'effet direct de la gestion des résultats est positif dans l'explication du modèle (coef= 0.231, $p < 1\%$; d'après la colonne 1), étant donné que les pratiques de la gestion des résultats sont destinées à améliorer la performance financière.

© 2013 Global Journals Inc. (US)

Tableau 5 : Impact De La Gestion Des Résultats Sur La Divulgation Sociétale Et Sur La Performance Financière

Variable dépendante	PF		PF	
	Coeff	T-stat	Coeff	T-stat
			0.031[b]	3.965
GR	0.231[a]	5.942		
αGR*DivSoci			-0.049[b]	-4.210
FCF	0.197	0.360	0.265[c]	1.260
Conc-Prop	-0.135	0.628	-0.009[a]	-0.039
Prop-Instit	-0.032[a]	-1.910	0.003	6.152
Taille	3.476[b]	3.987	0.286	2.190
Sect	1.420[c]	4.570	-0.043[c]	-0.705
R^2	0.625		0.511	
Test d'Hausman	197.140 (0.000)		193.320 (0.000)	

a: significatif à 10% ; b: significatif à 5% ; c: significatif à 1%

V. Conclusion

Les résultats empiriques ont confirmé l'existence d'une relation positive entre les deux variables mesurant la gestion des résultats et le reporting sociétal. Ainsi, nous avons remarqué que les entreprises qui gèrent leurs résultats montrent des niveaux élevés du reporting sociétal. En conséquence, nous avons expliqué ce résultat par le fait que les dirigeants qui s'engagent dans des pratiques de gestion des résultats ont deux raisons pour satisfaire les intérêts des parties prenantes. D'abord, les dirigeants prévoient que l'activisme des parties prenantes en cas de manipulation des bénéfices endommage leur position dans l'entreprise. Les dirigeants ont tendance à être en accord avec les autres parties prenantes comme une stratégie de couverture contre les initiatives disciplinaires des actionnaires dont les intérêts à long terme peuvent être endommagés par les pratiques de gestion des résultats.

Le deuxième constat que nous avons remarqué consiste à la robustesse du lien entre la gestion des résultats et la divulgation sociétale par l'inclusion d'une variable mesurant la performance financière. Ce résultat a suggéré que le lien entre la gestion des résultats et la divulgation sociétale n'est pas expliqué par les conséquences que les pratiques sociétales ont sur la performance financière d'une entreprise. Ainsi, la RSE peut augmenter non seulement par l'amélioration de la performance financière, mais aussi par l'ensemble des préventives et des initiatives d'enracinement visant à satisfaire les intérêts des parties prenantes. En outre, les résultats sont plus importants dans les secteurs politiquement sensibles (réglementés), où nous attendons que l'activisme des parties prenantes est plus prononcé. Enfin, nous avons constaté que le lien entre le reporting sociétal et la performance financière est plus faible dans un contexte où le niveau de gestion des résultats est élevé.

Bibliographie

1. Abbott, W.E. et Monsen, R.J., (1979), "On the Measurement of Corporate Social Responsibility: Reported Disclosures as A Method of Measuring Corporate Social Involvement", Academy of Management Journal, 22(3): 501_515.
2. Alexander, G.J. et R.A. Buchholz., (1978), "Corporate Social Performance and Stock Market Performance", Academy of Management Journal, 21: 479-486.
3. Aupperle, K., Carroll, A. et Hatfield, J. (1985), "An Empirical Examination of the Relationship between Corporate Social Responsibility and Profitability", Academy of Management Journal, 28: 446-63.
4. Belkaoui, A. et Karpik, P. G., (1989), "Determinants of the Corporate Decision to Disclose Social Information", Accounting, Auditing and Accountability Journal, 2(1): 36-51.
5. Brennan, N.M. et Solomon, J., (2008),"Corporate Governance, Accountability and Mechanisms of

© 2013 Global Journals Inc. (US)

Accountability: An Overview", Accounting, Auditing and Accountability Journal, 21(7): 885-906.
6. Bowman E.H., (1975), "Corporate social responsibility and the investor", Journal of Contemporary Business, 21-43.
7. Chih, H.L., Shen, C.H., et Kang, F.C., (2008), "Corporate Social Responsibility, Investor Protection, and Earnings Management: Some International Evidence", Journal of Business Ethics, 79(1–2): 179–198.
8. Chow, C.W., Xiao, J.Z., et Yang, H., (2004), "The Determinants and Characteristics of Voluntary Internet-Based Disclosures by Listed Chinese Companies", Journal Of Accounting and Public Policy, 23: 191-225.
9. Castelo, M. et Lima, L., (2006), "Corporate Social Responsibility and Resource-based Perspectives", Journal of Business Ethics, 69: 111-132.
10. Carlson, S.J. et Bathala, C.T., (1995), "Ownership Differences and Firms' Income Smoothing Behavior", Journal of Business Finance & Accounting, 24(2): 179-196.
11. Cormier, D. et Magnan, M., (2003). "The Revisited Contribution of Environmental Reporting to Investors" Valuation of a Firm's Earnings: An International", Ecological Economics, 62 (3): 613-626.
12. Cormier, D., Magnan, M., et Velthoven, B. V., 2004, "Environmental Disclosure Quality in Large German Companies: Economic Incentives, Public Pressures or Institutional Conditions?", European Accounting Review, 14(1): 3-39.
13. Dechow, P., Sloan, R. et Sweeney, A., (2003), "Detecting Earnings Management", The Accounting Review, 70: 193-225.
14. Dechow, P. et Sweeney, A., (1996), "Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by the SEC", Contemporary Accounting Research, 13: 1-36.
15. Dechow, P. et Sloan, R.G. (1996), "Executive Incentive and the Horizon Problem: An Empirical Investigation", Journal of Accounting and Economics, 14: 51-89.
16. Donaldson, T.L. et Preston, L.E. (1995), "The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications", Academy of Management Review, 20: 65-91.
17. Fombrun, C. et Van Riel, C., (2000), "The Reputational Landscape", Corporate Reputation Review, 1: 5-13.
18. Fudenberg, K. et Tirole, J., (1995), "A Theory of Income and Dividend Smoothing based on Incumbency Rents", Journal of Political Economy, 103: 75-93.
19. Gay, W.R., Kothari S.P., et WATTS R.L., (1996), "A market-based evaluation of accrual models", Journal of Accounting Research, 34: 83_105.
20. Gray R., Kouhy R. et Lavers S. (1995), "Corporate social and environmental reporting: A review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure", Accounting, Auditing and Accountability Journal, 8 (2): 47-77.
21. Gray, R., (2005), "Social, environmental and sustainability reporting and organizational value creation? Whose value? Whose creation", Accounting, Auditing and Accountability Journal, 19 (6): 793-819.
22. Gul F.A. et Tsui J.S.L., (1998), "A Test of the Free Cash Flow and Debt Monitoring Hypotheses: Evidence from Audit Pricing", Journal of Accounting and Economics, 24: 219-237.
23. Gul, F. A. et Leung, S., (2004), "Board Leadership, Outside Directors' Expertise and Voluntary Corporate Disclosures", Journal Of Accounting and Public Policy, 23(5):351-379.
24. Hackston, D. et Milne, M., (1996), "Some determinants of social and environmental disclosures in New Zealand", Accounting Auditing and Accountability Journal, 9 (1): 77-108.
25. Hill, C.W. et Jones, T.M., (1992), "Stakeholder-Agency Theory", Journal of Management Studies, 29: 131-154.
26. Jaggi, B.L. et Gul, P.Y., (1999), "Impact of Culture, Market Forces, and Legal System on Financial Disclosures", The International Journal of Accounting, 35 (4): 495-519.
27. Jensen, M.C., (1998), "Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function", Journal of Applied Corporate Finance, 14: 8-21.
28. Lehn K. et Poulsen A., (1989), "Free cash flow and stockholder gains in going private transactions", Journal of Finance 44: 771-787.
29. Margolis, J.D., et Walsh, J.P., (2003), "Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives by Business", Administrative Science Quarterly, 48: 655-689.
30. Miguel, A., Pindado, J., (2004), "Ownership Structure and Firm Value: New Evidence from Spain", Strategic Management Journal, 25: 1119-1207.
31. Orlitzky, M., Schmidt, F. L., et Rynes, S. L., (2003), "Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis", Organization Studies, 24(3): 403-441.
32. Preston, L. et O'Bannon, D., (1997), "The Corporate Social-Financial Performance Relationship", A

© 2013 Global Journals Inc. (US)

Typology and Analysis, Business and Society, 36: 419-429.
33. Roberts, R. W., (1992), "Determinants of Corporate Social Responsibility Disclosure: An Application of Stakeholder Theory", Accounting, Organizations and Society, 17(6): 595-612.
34. Salama, A., (2005), "The Relationship between Environmental Disclosure, Environmental Reputation and Firm Financial Performance: UK Evidence", Unpublished PHD Thesis, University of Nottingham.
35. Subramanyam K.R, (1996), "The prcing of discretionary accruals", Journal of Accounting and economics, 22 (3): 249-281.
36. Ullman, A. A., (1985), "Data in Search of A Theory: A Critical Examination of the Relationships Among Social Performance, Social Disclosure, and Economic Performance of U. S. Firms", The Academy of Management Review, 10(3): 540-557.
37. Yeo, G.H.H., Tan, P.M.S., Ho, K.W. et Chen, S., (2002), "Corporate Ownership Structure and the Informativeness of Earnings", Journal of Business Finance and Accounting, 29: 1023-1046.
38. Zahra, S.A. et Stanton, W.W., (2005), "The Implications of Board of Directors' Composition on Corporate Strategy and Performance", International Journal of Management, 5(2): 229-236.

© 2013 Global Journals Inc. (US)

This page is intentionally left blank

© 2013 Global Journals Inc. (US)