

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

Dr. Toukabri Mohamed¹

¹ Institut Supérieur de Gestion

Received: 15 December 2012 Accepted: 2 January 2013 Published: 15 January 2013

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

Index terms— earnings management, social reporting, governance, stakeholder theory

1 Le Rôle Instrumental Et Incitatif Du Reporting

Sociétal Dans La Gestion Des Résultats Dr. Toukabri Mohamed ? & Pr. Jilani Faouzi ? 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; ??lein, 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; ??t 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

4 RELATION ENTRE PERFORMANCE FINANCIÈRE ET PERFORMANCE SOCIALE

dans la pratique de gestion des résultats soient motivés à se comporter d'une façon proactive, en cherchant à satisfaire les actionnaires et 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 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.

2 Introduction

es 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 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 basant 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.

3 II.

4 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, Rowman et Haire (1975) 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 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 (Orlitzky 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 oeuvre de 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).

5 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 flux 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 hypothèses de notre étude et les variables retenues dans cadre d'analyse. Ensuite, nous présentons la démarche empirique adoptée. Finalement, nous interprétons nos résultats 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) Il importe de préciser que toutes les variables sont standardisées par l'actif retardé (actif_{t-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. $ACCDISC_{i,t} = ACCTOT_{i,t} - [\hat{\alpha} + \hat{\beta} CA_{i,t} - (1-k) \hat{\beta} CR_{i,t}] + IMMCORP_{i,t} + ACCTOT_{i,t}$

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; ?undenberg 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 ?GR*DivSoci, où ?GR est égal à 1 si la gestion des résultats est supérieure à la moyenne du secteur concerné.

La variable multiplicative ?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 disparaît 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. Ainsi, nous retenons parmi les indicateurs comptables utilisés dans les précédentes études pour mesurer la performance financière, le ROE median ou moyen, à l'instar de ?owman et Haire (1975) ? Les free cash-flow Selon les travaux ??e 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 cashflow et la divulgation sociétale est négative. La littérature diverge sur la mesure des free cash-flows tel que conceptualisée par ??ensen (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, 1999et 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 ??007) mesurent la concentration de la propriété en se basant sur une variable dichotomique prenant la valeur 1 lorsque un actionnaire dit majoritaire ou a plus de 20% des actions à droit de vote et 0 sinon. D'une autre part, Roberts (1992), ??eim (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.

6 ?

7 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) 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; Atten 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 Cinquièmement, les free cash-flows sont positivement corrélés avec la divulgation sociétale (coefficient=0.0045; p=0.000). Ainsi, les free cash-flows 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 Les résultats du modèle testant l'hypothèse 2, sont présentés dans le tableau 4. Ainsi, nous avons utilisé la variable GR*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.

8 Variables

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

9 Global

V.

10 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

10 CONCLUSION

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.^{1 2}



Figure 1: D

¹Mots-Clés: gestion des résultats, reporting sociétal, gouvernance, théorie des parties prenantes.I.

²© 2013 Global Journals Inc. (US)

l'information environnementale constitue un moyen pour détourner l'attention des actionnaires aux question

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
Divulgateion
So-
cié-
tale
Dans
La

, Alexander et Buchholz (1978) constatent que les entreprises cherchent à soutenir une image positive aux gr

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

Figure 2:

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

Y H2 : La gestion des résultats affecte négativement la relation entre la re- Y
 sponsabilité sociale et la performance financière. b) Echantillon De L'étude 2013
 ear Les sites 'EDGARSCAN' et 'Securities and Exchanges Commission' sont nos ear
 D sources fondamentales de collecte de données, couvrant la période 1997-2008. 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 consti-
 tuants 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: $ACCTOT_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 \hat{I}^*_{i,t} CA_{i,t} - (1-k) \hat{I}^*_{i,t} CR_{i,t} + \alpha_2 IMM CORP_{i,t} + \alpha_3 ACCTOT_{i,t-1} + \alpha_4 GCA_{i,t} + \epsilon_t$
 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 notre échantillon dL'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 De plus, nous incorporons la taille, l'endettement,
 et nous considérons al. (2004), par la différence entre le bénéfice net avant
 éléments extraordinaires et les cash-flows d'exploitation. Cependant, les accruals
 normaux dépendent aussi que l'enracinement est une incitation à la gestion de:
 des résultats. * IMMCORP: niveau des immobilisations corporelles 1. Gestion
 des résultats comptables brutes avec les dotations aux amortissements. À l'instar
 de la majorité des recherches antérieures, nous nous appuyons sur les * ($\hat{I}^*_{i,t} CA_{i,t} - (1-k) \hat{I}^*_{i,t} CR_{i,t}$): la variation du chiffre d'affaires accruals à crédit qui est égale
 à la différence entre la variation du discrétionnaires comme une mesure de la
 gestion chiffre d'affaires total ($\hat{I}^*_{i,t} CA$) et la partie non des résultats (Bartov et
 al. 2000; Frankel et al. 2002; discrétionnaire des ventes totales à crédit ($\hat{I}^*_{i,t} CR$).
 Cette Klein 2002 et Reynolds et Francis 2000). Le modèle partie est captée par
 le coefficient 'k' qui représente le que nous utilisons est celui avancé par Dechow
 et changement espéré dans les créances clients pour un al. (2003), qui est une

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 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 haute 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'.

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

Figure 4:

Y . Alors que Amann et al. (2007) définissent ces derniers comme les investisseurs non individuels tels que les
2013

ear

(

)

D

d) Approche Économétrique variables explicatives ne sont pas fortement financière.
corrélées Ainsi,

Nous testons nos hypothèses en nous référant entre elles.

à deux modèles, le premier modèle explique la divulgation sociétale et l'autre l'analyse
la performance financière. Le niveau des corrélations entre les variables est de
faible. Cependant, les stocks options, la la

Les principales variables indépendantes dans les deux concentration de Nous
propriété, l'ancienneté, la propriété util-

cas sont la gestion des résultats et la performance institutionnelle, la taille, données
l'endettement, et la gestion des de

-
- 296 [Gay et al. ()] 'A market-based evaluation of accrual models'. W R Gay , S P Kothari , L Watts R . *Journal of*
297 *Accounting Research* 1996. 34 p. .
- 298 [Gul and Tsui ()] 'A Test of the Free Cash Flow and Debt Monitoring Hypotheses: Evidence from Audit Pricing'.
299 F A Gul , J S L Tsui . *Journal of Accounting and Economics* 1998. 24 p. .
- 300 [Fudenberg and Tirole ()] 'A Theory of Income and Dividend Smoothing based on Incumbency Rents'. K
301 Fudenberg , J Tirole . *Journal of Political Economy* 1995. 103 p. .
- 302 [Aupperle et al. ()] 'An Empirical Examination of the Relationship between Corporate Social Responsibility and
303 Profitability'. K Aupperle , A Carroll , J Hatfield . *Academy of Management Journal* 1985. 28 p. .
- 304 [Gul and Leung ()] 'Board Leadership, Outside Directors' Expertise and Voluntary Corporate Disclosures'. F A
305 Gul , S Leung . *Journal Of Accounting and Public Policy* 2004. 23 (5) p. .
- 306 [Carlson and Bathala ()] S J Carlson , C T Bathala . *Ownership Differences and Firms' Income Smoothing*
307 *Behavior*, 1995. 24 p. .
- 308 [Dechow and Sweeney ()] 'Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firms Subject
309 to Enforcement Actions by the SEC'. P Dechow , A Sweeney . *Contemporary Accounting Research* 1996. 13
310 p. .
- 311 [Brennan and Solomon ()] 'Corporate Governance, Accountability and Mechanisms of Accountability: An
312 Overview'. N M Brennan , J Solomon . *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 2008. 21 (7) p.
313 .
- 314 [Gray et al. ()] 'Corporate social and environmental reporting: A review of the literature and a longitudinal
315 study of UK disclosure'. R Gray , R Kouhy , S Et Lavers . *Accounting, Auditing and Accountability Journal*
316 1995. 8 (2) p. .
- 317 [Orlitzky et al. ()] 'Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis'. M Orlitzky , F L Schmidt ,
318 S L Et Rynes . *Organization Studies* 2003. 24 (3) p. .
- 319 [Alexander and Buchholz ()] 'Corporate Social Performance and Stock Market Performance'. G J Alexander , R
320 A Buchholz . *Academy of Management Journal* 1978. 21 p. .
- 321 [Castelo and Lima ()] 'Corporate Social Responsibility and Resource-based Perspectives'. M Castelo , L Lima .
322 *Journal of Business Ethics* 2006. 69 p. .
- 323 [Bowman ()] 'Corporate social responsibility and the investor'. E H Bowman . *Journal of Contemporary Business*
324 1975. p. .
- 325 [Chih et al. ()] 'Corporate Social Responsibility, Investor Protection, and Earnings Management: Some Inter-
326 national Evidence'. H L Chih , C H Shen , F C Kang . *Journal of Business Ethics* 2008. 79 (1-2) p. .
- 327 [Ullman ()] 'Data in Search of A Theory: A Critical Examination of the Relationships Among Social
328 Performance, Social Disclosure, and Economic Performance of U. S. Firms'. A A Ullman . *The Academy*
329 *of Management Review* 1985. 10 (3) p. .
- 330 [Dechow et al. ()] 'Detecting Earnings Management'. P Dechow , R Sloan , A Sweeney . *The Accounting Review*
331 2003. 70 p. .
- 332 [Belkaoui and Karpik ()] 'Determinants of the Corporate Decision to Disclose Social Information'. A Belkaoui ,
333 P G Karpik . *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 1989. 2 (1) p. .
- 334 [Donaldson and Preston ()] T L Donaldson , L E Preston . *The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts,*
335 *Evidence, and Implications*, 1995. 20 p. .
- 336 [Cormier et al. ()] 'Environmental Disclosure Quality in Large German Companies: Economic Incentives, Public
337 Pressures or Institutional Conditions?'. D Cormier , M Magnan , B V Et Velthoven . *European Accounting*
338 *Review* 2004. 14 (1) p. .
- 339 [Dechow and Sloan ()] 'Executive Incentive and the Horizon Problem: An Empirical Investigation'. P Dechow ,
340 R G Sloan . *Journal of Accounting and Economics* 1996. 14 p. .
- 341 [Lehn and Et Poulsen ()] 'Free cash flow and stockholder gains in going private transactions'. K Lehn , A Et
342 Poulsen . *Journal of Finance* 1989. 44 p. .
- 343 [Jaggi and Gul ()] 'Impact of Culture, Market Forces, and Legal System on Financial Disclosures'. B L Jaggi ,
344 P Y Gul . *The International Journal of Accounting* 1999. 35 (4) p. .
- 345 [Miguel and Pindado ()] A Miguel , J Pindado . *Ownership Structure and Firm Value: New Evidence from Spain,*
346 2004. 25 p. .
- 347 [Margolis and Walsh ()] 'Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives by Business'. J D Margolis , J
348 P Walsh . *Administrative Science Quarterly* 2003. 48 p. .
- 349 [Gray ()] 'Social, environmental and sustainability reporting and organizational value creation? Whose value?
350 Whose creation?'. R Gray . *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 2005. 19 (6) p. .

10 CONCLUSION

- [Hackston and Milne ()] ‘Some determinants of social and environmental disclosures in New Zealand’. D Hackston , M Milne . *Accounting Auditing and Accountability Journal* 1996. 9 (1) p. .
- [Stakeholder Theory] *Stakeholder Theory*, 17 p. .
- [Hill and Jones ()] ‘Stakeholder-Agency Theory’. C W Hill , T M Jones . *Journal of Management Studies* 1992. 29 p. .
- [Preston and O’bannon ()] *The Corporate Social-Financial Performance Relationship*, L Preston , D O’bannon . 1997.
- [Chow et al. ()] ‘The Determinants and Characteristics of Voluntary Internet-Based Disclosures by Listed Chinese Companies’. C W Chow , J Z Xiao , H Yang . *Journal Of Accounting and Public Policy* 2004. 23 p. .
- [Zahra and Stanton ()] ‘The Implications of Board of Directors’ Composition on Corporate Strategy and Performance’. S A Zahra , W W Stanton . *International Journal of Management* 2005. 5 (2) p. .
- [Subramanyam ()] ‘The pricing of discretionary accruals’. K R Subramanyam . *Journal of Accounting and economics* 1996. 22 (3) p. .
- [Salama ()] *The Relationship between Environmental Disclosure, Environmental Reputation and Firm Financial Performance: UK Evidence*, A Salama . 2005. University of Nottingham (Unpublished PHD Thesis)
- [Fombrun and Van Riel ()] ‘The Reputational Landscape’. C Fombrun , C Van Riel . *Corporate Reputation Review* 2000. 1 p. .
- [Cormier and Magnan ()] ‘The Revisited Contribution of Environmental Reporting to Investors” Valuation of a Firm’s Earnings: An International’. D Cormier , M Magnan . *Ecological Economics* 2003. 62 (3) p. .
- [Jensen ()] ‘Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function’. M C Jensen . *Journal of Applied Corporate Finance* 1998. 14 p. .
- [Yeo et al. ()] G H H Yeo , P M S Tan , K W Ho , S Chen . *Corporate Ownership Structure and the Informativeness of Earnings*, 2002. 29 p. .