

L'apport méthodologique de l'approche sociocognitive : Application à l'étude du comportement organisationnel des choix comptables au Maroc

Issam EL MAGUIRI, Ecole doctorale ISCAE-Casablanca, issam.elmaguiri@elmaguiri.ma,

Dikra EL MAGUIRI & Abdelati HAKMAOUI, professeurs à la FSJES-Ain Sebaa,

UH2- Casablanca, delmaguiri@gmail.com ; abdelati.hakmaoui@gmail.com ;

INTROUCTION

Les choix méthodologiques en sciences de gestion (sciences sociales) ont révélé ces dernières années un certain nombre de limites liées principalement à la contingence du contexte socio-économique d'une recherche. D'où la grande interrogation sur l'universalité des construits théoriques. Par conséquent, le choix méthodologique associant la dimension quantitative et qualitative dans le cadre d'une recherche scientifique s'impose de plus en plus aux chercheurs en sciences de gestion, en ce sens où, les acquis de la seconde permettrait de construire des modèles plus appropriés à chaque contexte de recherche et à mieux préparer l'analyse quantitative en apportant des résultats empiriques complémentaires à la compréhension des construits théoriques.

Par ailleurs, l'étude des *comportements organisationnels* requiert une prise en compte de la dimension aussi bien individuelle que sociale. Pour ce faire, l'approche dite « **sociocognitive** » basée sur la psychologie cognitive et la psychologie sociale nous paraît pertinente. En effet, les comportements organisationnels sont abordés comme une résultante d'un ensemble de comportements observables, dits « manifestes » qui seraient influencés par des comportements d'une autre dimension, dits « latents » dont la grande difficulté réside dans leur observation. Pour comprendre les déterminants de ces comportements, il est proposé de reconstituer l'activité mentale ou cognitive qui les sous-entend en appréhendant l'organisation de l'activité mentale qui gouverne ces choix comportementaux. Nous proposons dans cette communication une clarification de cette approche basée sur une revue de la littérature afférente mais également à travers un essai de déploiement de cette approche dans le domaine des **choix et politiques comptables** de l'entreprise (choix considérés comme des comportements organisationnels).

La suite de ce travail de recherche est structurée comme suit. La première section est relative à l'apport de l'approche sociocognitive à l'analyse du comportement organisationnel afférent aux choix comptables. La méthodologie et le choix du cas de la recherche fait l'objet de la deuxième section. Enfin, la dernière section est réservée aux principaux résultats de l'étude empirique.

I- L'apport de l'approche sociocognitive¹ à l'analyse du comportement organisationnel afférent aux choix comptables

Selon S. Ehlinger (1996), dans l'approche socio-cognitive, l'organisation est un lieu où des représentations organisationnelles se construisent, où du sens se crée et se transforme sous l'influence des interactions, des conflits cognitifs et des processus d'influence sociale. Le recours à cette méthodologie d'analyse par les chercheurs en sciences sociales a été impulsé surtout par les travaux d'Axelrod (1976).

Dans ces présupposés épistémologiques où rien n'est figé dans un cadre préétabli, structuré et plein d'à priori (N. Chabrak, 1999), ce cadre d'analyse pourrait rejoindre celui d'un exercice de contextualisation dans toute recherche en gestion où il n'est pas écarté, en partie, la possibilité pour un chercheur de tenter de découvrir et de construire la réalité (vision constructiviste) en exploitant une éventuelle expertise pratique du terrain. Le mixage épistémologique avec la théorie positive est dicté par le souci de découvrir la réalité humaine qui est beaucoup plus complexe pour la saisir à travers des présupposés théoriques.

Dans ce sens, selon B. Barbusse & D.Glaymann(2005)², il est difficile de savoir ce que pensent et ressentent les individus qui vivent et produisent des faits sociaux sans les interroger, dès lors qu'on s'intéresse au vécu, aux idées et aux représentations des acteurs sociaux. Le fait d'interroger directement ces individus paraît à peu près incontournable puisque c'est le moyen privilégié de cette information vivante.

De même, l'approche sociocognitive recommande, justement, d'emprunter la voie de l'observation pour la compréhension, en considérant chaque cas comme étant particulier et porteur de connaissances, sans chercher à généraliser ou à aboutir à une vision unique. L'incomparabilité est tout à fait réelle et la réalité humaine est riche par l'incommensurabilité

¹Différentes études ont porté sur l'apport de l'approche sociocognitive, Beauvois& Dubois, (1988), J. Lauriol (1995), S.Ehlinger (1996), V Franchi (1999), N. Chabrak (2000, 2011), Temmerman, (2000), Benoît Dompnier(2006)...

²Béatrice Barbusse & Dominique Glaymann. La sociologie en fiches ; édition Ellipses, 2005.

des cas individuels (N.Chabrak, 2000). De ce fait, l'étude de cas dans le cadre d'un exercice de contextualisation ne devrait pas prétendre à une quelconque généralisation des résultats.

Dans le présent travail de recherche, cette approche permettrait de déterminer le niveau auquel il faudrait étudier la question des déterminants des choix comptables. Leur compréhension serait possible grâce à la reconstitution de l'activité cognitive, notamment du réseau sémantique¹ tissé autour des choix comptables où la gestion du résultat comptable² est considérée comme la résultante d'un ensemble des comportements observables (manifestes) qui seraient pilotés par des comportements de « haut niveaux » dits latents³ difficilement observables.

A ce niveau, la voie de l'observation révèle une autre réalité des choix comptables⁴. Ces derniers, étant des comportements organisationnels, ils reflètent une réalité psychologiquement et socialement ancrée. Cette réalité peut être appréhendée à travers l'élaboration des cartes cognitives idiosyncrasiques⁵, qui ne se prêtent pas à une comparaison et qui permettent de reconstruire le réseau sémantique qui oriente les choix comptables des dirigeants. La méthodologie des cartes cognitives idiosyncrasiques s'inscrit dans une approche phénoménologique⁶ qui respecte deux notions fondamentales pour étudier les comportements organisationnels qui sont : l'holisme⁷ et l'émergentisme⁸. C'est une façon

¹Un réseau sémantique est une structure de représentation des connaissances qui se présente sous la forme d'un graphe comportant des nœuds. Ces nœuds correspondent à des objets, des concepts ou des événements. Ils sont reliés entre eux par des arcs qui spécifient la nature de leurs relations.

²Un consensus est loin d'être établi, dans le cadre de la littérature théorique autour de la notion de gestion de résultat comptable. Elle est « une intervention délibérée du dirigeant dans le processus d'information financière externe dans le but de s'approprier des gains personnels », Schipper (1989). De même, Degeorge, Patel & Zeckhauser (1999), conçoivent la gestion du résultat comme « l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes ». Le dirigeant paraît favorisé par à une asymétrie informationnelle.

³Le comportement latent est considéré comme étant des opérations de traitement de l'information (information processing). La psychologie cognitive a étudié ces opérations en analysant comment l'information de l'environnement est encodée, sélectionnée, organisée, stockée, récupérée, par le biais des systèmes sensoriels, perceptifs, attentionnels, mnémoniques (association avec d'autres idées ou objets facile à retenir), etc.

⁴N. Chabrak, "20ème congrès de l'AFC, France (1999)". halshs-00587754, version 1 - 21 Apr 2011.

⁵ Les cartes idiosyncrasiques consacrent l'intégrité psychique des individus et le caractère indivis de leur expérience. Elles répondent ainsi, le mieux au souci de ne pas morceler l'expérience de l'individu, les expériences ne se prêtent pas à comparaison...

⁶ L'approche phénoménologique : le terme est utilisé par Kant au sens de « description des apparences ».

⁷ L'holisme : doctrine philosophique défendue notamment par Duhem, et selon laquelle ce n'est jamais un énoncé scientifique isolé, mais le corps tout entier de la science qui affronte le verdict de l'expérience. C'est la pensée qui tend à expliquer un phénomène comme étant un ensemble indivisible.

⁸ L'émergentisme : l'émergence est un concept qui intervient lorsque des systèmes simples font apparaître, par leurs interactions ou leur évolution, un autre niveau de complexité qu'il est difficile de prévoir ou de décrire par la seule analyse de ces systèmes pris isolément.

d'aborder la complexité et la dynamique qui caractérisent le comportement de tous les jours en milieu du travail.

Selon Ehlinger (1996), la carte cognitive est une représentation graphique résultant d'une série de transformations opérées sur les représentations du sujet. Ces transformations sont liées à l'existence de filtres réducteurs, liés à la production d'un discours (écrit ou oral) et à la difficulté d'un sujet à retranscrire ses représentations les plus profondes, au contexte dans lequel le discours s'inscrit, ou au travail de reconstruction du chercheur.

Les cartes cognitives et/ou idiosyncrasiques permettent, ainsi, de reconstruire une structure épistémologique qui serait le repère ou le schéma directeur, à partir duquel le sujet ou le groupe oriente et dirige ses comportements. L'analyse de ces cartes pourrait élucider l'organisation de l'activité mentale du sujet et mettre en relief le réseau sémantique tissé autour des choix comptables dans l'organisation. Elles sont constituées de deux types d'éléments¹ : des concepts, appelés aussi construits ou variables et des liens (de similarité, de contiguïté, de ressemblance, d'influence et de causalité) entre ces concepts. Les entretiens en profondeur², outil de recherche, pourraient permettre de construire ces cartes.

Par ailleurs, d'autres travaux tels que ceux de Huff (1990) et de Cossette (1994) ont encouragé l'utilisation des approches telle que la carte cognitive³ pour améliorer la connaissance des organisations. Cette dernière, souvent utilisée pour étudier les représentations individuelles (Bougon, Weick et Binkhorts, 1977 ; Ford et Hegarty, 1984; Cossette et Audet, 1992; Calori, Johnson et Sarnin, 1994), de nombreux chercheurs ont admis par la suite que les cartes cognitives peuvent être utilisées également pour étudier les représentations d'un groupe, d'une organisation, voire d'une industrie (Schwenck, 1988; Huff, 1990; Barr, Stimpert et Huff, 1992).

On pourrait ainsi tenter de construire les cartes cognitives voire idiosyncrasiques pour pouvoir comprendre les choix qui traduisent les décisions comptables dans les organisations. Dans cette recherche, cela consisterait à construire la carte cognitive pour un cas en vue d'appréhender les choix comptables des dirigeants dans le contingent marocain lors des

¹Thiéart R. A. & coll, Méthodes de recherche en management, 2004.

²L'entretien en profondeur consiste à répéter les séances de façon heuristique et émergente à des fins d'accumulation de la connaissance sur un domaine particulier (Opérations de Fusions, Gestion de résultat...).

³ Cossette (1994) définit la carte cognitive comme étant « *la représentation graphique de la représentation mentale que le chercheur se fait d'un ensemble de représentations discursives énoncées par le sujet à partir de ses propres représentations cognitives à propos d'un objet particulier* ».

opérations de fusions-absorptions. Pour ce faire, ces choix étant des comportements organisationnels, la prise en compte à la fois de la dimension individuelle et sociale est requise, d'où la pertinence de l'approche sociocognitive basée sur la psychologie cognitive et la psychologie sociale.

Pour la compréhension des facteurs déterminants des choix comptables (comportements manifestes), il est proposé de reconstituer l'activité mentale ou cognitive qui les sous-tend en appréhendant l'organisation de l'activité mentale, qui pilote les choix comptables (comportement manifeste), à travers le réseau sémantique tissé autour des décisions comptables. Ce dernier est une manière de schématiser le comportement latent.

Le grand apport de ce cadre d'analyse serait de déterminer le niveau auquel il faudrait étudier la question des déterminants des choix comptables. On pourrait en effet les décrypter en reconstituant l'activité cognitive et le réseau sémantique tissé autour de ces derniers.

II- Méthodologie et choix du cas de la recherche

Notre travail consisterait principalement, dans l'appréhension des choix comptables, à représenter les croyances du dirigeant en ce qui concerne les choix comptables dans un contexte spécifique (cas étudié). Pour ce faire, il nécessiterait trois étapes : collecter les données, les coder et enfin les analyser. Pour nous assurer de la validité scientifique du construit, nos analyses (notamment la retranscription) ont été partagées tout au long du processus avec le dirigeant interviewé.

Nous avons ainsi, tenté de concrétiser l'apport de cette approche à l'occasion de l'étude de la perception du dirigeant marocain d'une pratique relevant des choix et politiques comptables « la gestion du résultat comptable ». L'approche sociocognitive nous a permis de capter des signaux plus profonds à travers **l'entretien en profondeur**¹ qui consiste à répéter les séances d'entretien de façon heuristique² et émergente à des fins d'accumulation de la connaissance sur le domaine particulier des choix comptables dans notre cas. Il s'agit d'observer le contenu latent (Grawitz, 1996) et de chercher à atteindre le niveau « inconscient » à fin de circonvenir la présence du système de défense développé par l'acteur (le dirigeant interviewé).

¹ Un guide d'entretien semi directif mais approfondi (à même de permettre de contourner la problématique étudiée) a servi la concrétisation de l'approche.

² Qui est utile pour la découverte de faits et de théories.

Au début, le choix méthodologique dans le cadre de l'approche sociocognitive nous a amené de tenter des entretiens en profondeur avec certains dirigeants. Néanmoins, la nature du sujet semble inquiéter. De même, le choix du cas reste conditionné par la validité du construit du chercheur (Royer et al, 2004)¹. Miles et Huberman (2003) préconisent le recours à l'échantillonnage orienté. Mais notre persévérance nous a permis finalement à convaincre un dirigeant pour nous accorder des entretiens répétitifs enregistrés dont la durée totale est plus de 4 heures. Ces entretiens ont été réalisés sous la ferme condition de la confidentialité des données et sous l'anonymat. Afin de respecter notre engagement, nous avons modifié, au moment de la transcription, certaines données d'ordre général telles que le nom de la société, le nom du dirigeant, le secteur d'activité...

Il s'agit de la société *ALPHA*, filiale d'un groupe étranger, qui a été créée pendant les années 80. Son capital social est de 45 millions de dirhams avec un effectif de plus de 300 personnes. Elle opère dans un secteur industriel. A partir de 1998, ce secteur d'activité avait connu d'énormes difficultés. La majorité des entreprises de ce secteur ont essuyé de pertes successives pendant trois ou quatre années. La concentration des activités était une stratégie adoptée par le groupe pour faire face aux contraintes du marché. Des vagues de fusions et/ou de restructurations au sein de ce même groupe ont été ainsi opérées. Dans ce sens, la société *ALPHA*, a fusionné avec la société *BETA* opérant dans le même secteur d'activité. *ALPHA*, l'initiatrice et l'absorbante, détenait 50% de *BETA* avant l'opération de fusion.

Le dirigeant de la société *ALPHA* est de formation supérieure en Gestion. Il a également un MBA en Administration des entreprises. Il dispose d'une expérience dans le secteur d'activité avec ce groupe de plus de 17 ans. Il a occupé pendant ces années le poste de Directeur Général Adjoint et a vécu l'évolution du groupe depuis les années 90. Le profil de ce dirigeant, ayant une longue expérience et lien avec le groupe, nous semble adéquat par rapport aussi bien à la problématique de la gestion du résultat comptable qu'à la profondeur souhaitée dans le cadre de l'approche sociocognitive adoptée. Il a précisé que son attachement, pendant toutes ces années, au groupe était dû principalement aux opportunités d'apprentissage, de défis et d'évolution que présentait la société *ALPHA*. Le système d'intéressement était jugé satisfaisant en termes de conditions salariales et gestion de carrière.

¹ Royer I. et Zarlowski P. (2004), Echantillon(s) in Thiétart R.-A. et al., Méthodes de recherche en Management, 2ème édition, Paris, Dunod.

Une série d'entretiens en profondeur¹ nous a ainsi permis d'observer deux types de comportements. Le comportement manifeste dénote d'un certain niveau d'éthique en termes d'objectivité des choix comptables et surtout de la gestion du résultat comptable qui ne devrait se faire, selon le dirigeant interviewé, que d'une manière éthique et non hors champs des normes comptables en vigueur. Nous avons pu déduire ensuite que le comportement latent révèle une toute autre logique. Le résultat méthodologique de cette étude était de confirmer la valeur ajoutée et l'intérêt de l'approche sociocognitive, la compréhension voire la construction de la réalité étudiée, c'est-à-dire, la perception de la gestion de résultat comptable² par le dirigeant marocain, en proposant des construits théoriques appropriés.

III- Résultats & analyse des entretiens en profondeur

L'approche sociocognitive nous amène à présenter nos résultats en distinguant deux niveaux de perception et de comportement ou attitude du dirigeant tout au long des entretiens en profondeur menés à savoir : niveau de l'attitude *manifeste* et niveau de l'attitude *latente* «niveau de l'inconscient du dirigeant ». Ensuite, l'ensemble des opérations de codage nous a conduit à présenter sous forme hiérarchique autour des différentes de catégories d'analyse (nœuds parents³).

3.1. Perception manifeste du dirigeant⁴

La perception manifeste apparaît dans les deux premiers tiers de l'ensemble de l'entretien. En effet, les questions abordées portaient sur les connaissances du dirigeant sur la gestion de résultat comptable, son attitude du point de vue éthique et ses motivations.

Le dirigeant reconnaît déjà la grande importance et la pertinence d'un tel sujet en domaine de comptabilité.

« Je vous remercie d'abord pour votre invitation et votre intéressement et l'intérêt que vous avez présenté pour notre groupe. Je vous remercie aussi pour l'intérêt du sujet parce que c'est un sujet très important et qui peut montrer à quelles limites les techniques comptables peuvent refléter une évaluation réelle des produits d'une

¹ Vu la susceptibilité du sujet étudié. Les entretiens ont été menés sous des engagements et des conditions fermes de confidentialité.

²De la revue de la littérature sur la gestion de résultat comptable, nous adhérons plutôt une notion de gestion de résultat éthique « GRE » que nous proposons comme une gestion qui n'affecte pas l'image fidèle de l'entreprise dont la représentation repose nécessairement sur un certain nombre de conventions de base appelées principes comptables fondamentaux. Il s'agit de le principe de continuité d'exploitation ; le principe de permanence des méthodes ; le principe du coût historique ; le principe de spécialisation des exercices ; le principe de prudence ; le principe de clarté ; le principe d'importance significative.

³Voir Annexe.

⁴ Nvivo10 / <Éléments internes\\I Retranscription> - § 28 références encodées [Couverture 17,24%]

société et du rendement réel d'une société... » Référence 1 - Couverture 0,57%

Néanmoins, il précise être sceptique sur le sujet dans la mesure où la gestion de résultat comptable pourrait être interprétée de diverses façons entre manipulation et éthique.

«...quoique que je suis un petit peu sceptique sur le sujet aussi parce que le fait de dire gérer le résultat, j'espère que ce n'est pas un moyen d'inciter ou bien de prouver des sortes de « maquillage » des résultats tels que se présentent par exemple dans les sociétés qui font de l'innovation, les sortes et les techniques de mieux façonner le résultat que ce soit à la hausse ou à la baisse » Référence 2 - Couverture 0,58%

En matière de choix comptables, grand champ de gestion de résultat, le dirigeant n'en reconnaît pas une grande légitimité bien qu'il relève de pratiques comptables légales, son utilisation est en effet fortement réglementée par la norme comptable et est fonction du contexte. Pour lui, au-delà de cette réglementation, le choix comptable et/ou gestion de résultat implique un abus.

« Je considère personnellement qu'il n'y a pas de choix comptables non pas parce que on vous a pas donné le choix mais le fait de choisir c'est en fonction du contexte. Et là, il y a de grands dérapages. » Référence 5 - Couverture 0,30%

« ...on doit continuer l'amortissement des bâtiments sur la durée restante (le bâtiment étant construit il y a 20 ans) mais maintenant on est entrain d'amortir sur une 20 an de plus. D'autres dans un autre contexte, aurait amorti sur la durée restante 5 ans ou 10 ans. Là je ne suis pas d'accord. En fait, la décision est très claire, la définition de l'amortissement est claire et est en fonction de la durée de vie du bien et si on vous donne l'éventualité de choix, c'est ouvrir la porte pour des abus » Référence 6 - Couverture 0,88%

« Un résultat est calculé, si vous agissez en amont, vous pouvez dégager un résultat meilleur, un CA supérieur, vous économisez dans vos charges, vous utilisez d'autres moyens pour rentabiliser votre investissement. Là oui, vous allez dégager un résultat meilleur » Référence 8 - Couverture 0,37%

L'entreprise *Alpha* avait connu différentes opérations de restructuration stratégiques dont la fusion avec une autre société du même secteur d'activité. Le dirigeant affirme être l'initiateur de tels choix. A la question de savoir dans quelle mesure les informations comptables étaient un moyen pour convaincre les actionnaires des deux entreprises de l'intérêt de cette opération, ce dernier précise tout simplement que si les chiffres comptables ne reflétaient pas une situation bénéficiaire, il ne l'aurait pas proposé et la décision de fusion n'aurait pas été approuvée par les actionnaires.

« Vous avez proposé la fusion au moment de l'approbation des comptes de 2008 ? Dans quelle mesure les informations comptables étaient un moyen pour convaincre les actionnaires de l'intérêt de l'opération de fusion. Si les chiffres comptables ne reflétaient pas la situation, ils n'auraient pas approuvé votre proposition de fusion. Oui effectivement, si on était bénéficiaire, on n'aurait pas pris cette décision et je ne l'aurais pas proposé ».

Référence 3 - Couverture 0,66%

« Avez-vous donc manipulé ou géré les chiffres comptables pour appuyer votre proposition ? Vous avez un résultat de tel, réel, l'actionnaire peut avoir une interprétation différente de celle du dirigeant... »Référence 4 - Couverture 0,31%

« ...Les actionnaires sont autant bien informés dans la mesure où ils reçoivent régulièrement des reporting durant toute l'année et donc ils ont toujours l'occasion et la possibilité de constituer des idées et d'anticiper sur la qualité des décisions et choix pris par les managers (dirigeants) » Référence 10 - Couverture 0,44%

En somme, pour le dirigeant interviewé, la gestion de résultat comptable est une simple pratique de gestion si elle est faite à priori c'est-à-dire avant la clôture de l'exercice comptable. Mais c'est plutôt synonyme de manipulation des résultats de l'entreprise si elle faite à postériori c'est-à-dire après avoir clôturé l'exercice comptable.

« ...Une Simple pratique de gestion ? Si c'est fait à priori....Synonyme de Manipulation des résultats de l'entreprise ? Si c'est fait à postériori, c'est la non transparence tout court ». Référence 11 - Couverture 0,39%

Pour le dirigeant, la légalité des choix comptables peut être interprétée différemment et la loi ne doit pas être exploitée pour induire en erreur.

« ... Mais des fois on peut agir parallèlement tout en restant dans la légalité ? Dans ce cas là il faut justifier. Si c'est permis par le plan comptable, c'est donc justifié. Non la loi n'est pas un mur à exploiter, ce n'est pas la loi qui donne le droit. L'interprétation de la chose peut être différente. Si vous prévoyez une provision au début basée sur des données et si ces données changent et vous en donnez la preuve, alors là je suis d'accord. Mais si ce sont des provisions forfaitaires faites pour la forme, c'est de la manipulation du résultat. Idem pour l'étalement de l'amortissement, les choix de l'imposition elle-même..., je ne vois pas pourquoi ce choix. C'est tout. » Référence 17 - Couverture 1,51%

A la question de l'existence de la pratique de gestion de résultat au sein de leur société, le dirigeant l'a bien confirmée et la juge tout à fait normale.

« ... Dans votre cas vous gérez le résultat d'une manière ou d'une autre!! Oui bien sûr, c'est tout à fait normal, regardez par exempleon a dégagé une plus- value de fusion importante. Je ne suis pas bête pour imposer la plus- value le jour de la liquidation ou le jour de dépôt de bilan. Je vais adopter nécessairement le choix de l'étalement. C'est tout à fait normal » Référence 18 - Couverture 0,85%

Une hypothèse relative aux considérations fiscales comme déterminant ou motivation de la gestion du résultat a été évoquée par le dirigeant pour appuyer son accord avec des pratiques de gestion de résultat qui convergent avec la réglementation des choix comptables. Cette hypothèse constitue un premier apport ou résultat du déploiement de l'approche

sociocognitive, dans la mesure où elle n'a pas été citée dans le cadre théorique classique de la théorie positive de la comptabilité (TPC), Watts et Zemeran, (1978)¹ et ses prolongements développés dans le contexte anglo-saxon.

« Vous gérez pour des considérations fiscales (pour ne pas payer plus d'impôts). Oui, je vais influencer le résultat de l'exercice annuel lui-même. J'ai un choix que l'administration fiscale me donne, soit vous êtes déficitaire sur le même exercice d'un million dhs soit étaler cette perte sur cinq ans. Ça à la limite, c'est logique dans la mesure où il est stricte et uniforme pour tout le monde » Référence 19 - Couverture 0,60%

En liaison avec les propos de la théorie de l'agence (1976) qui aborde la relation conflictuelle entre dirigeants et actionnaires et la problématique de l'asymétrie de l'information qui la sous-entend. Le dirigeant précise qu'en matière de gestion de résultat, il ne dispose d'aucune marge car les actionnaires ont toutes les conditions requises à même de les rassurer notamment à travers les rapports des commissaires aux comptes et des audits internes périodiques et rigoureux.

« ... La gestion de résultat, c'est tout ça et ça dépend du contexte. C'est une adaptation de la pratique comptable mais ce n'est pas la pratique comptable qui gère le résultat » Référence 12 – Couverture 0,23%

« ...Ce n'est pas la pratique comptable qui gère le résultat. C'est qui alors ? Parfois c'est l'actionnaire, mais c'est le dirigeant qui produit les chiffres ?!!, ça dépend du statut du dirigeant Établit et arrête les comptes aussi, à ce niveau, il est favorisé par rapport à l'actionnaire qui approuve les comptes le jour de l'assemblée ? Vous les dirigeants de ALPHA, initiatrice de l'opération de fusion par exemple, aviez beaucoup plus de temps pour vous préparer, ce qui n'est pas le cas de BETA (l'absorbée) et c'est pour ça qu'on parle de gestion de résultat qui se fait et c'est un avantage dans la mesure où les autres ne le savaient pas... Non car je crois une fois les chiffres sur tables, les gens (actionnaires) sont capables de vérifier si ils sont réels ou non, ils sont audités par un commissaire aux comptes...etc » Références 13-14 - Couverture 1,28%

« Pour vous le commissaire aux comptes est une contrainte à la gestion du résultat ? bien sur. » Référence 15 - Couverture 0,09%

« On insiste beaucoup sur ce détail parce que vous ne pouvez pas nier que vous étiez avantagés par rapport aux actionnaires et dirigeants de BETA (l'absorbée). Attendez, je n'ai aucun regret si les actionnaires ne s'intéressent pas à la situation quand ils voient des pertes successives et ne réagissent pas. Je les informe sur toute la situation et je réponds à toutes leurs questions depuis le mois 4, 5, 6...sur tous les détails de gestion et ils ne réagissent pas en tant que propriétaire, alors ?!!... En plus ils sont les maitres du métier, ce sont eux qui

¹Les travaux qui traitent des politiques comptables des dirigeants s'inscrivent la plupart de temps dans le cadre de cette théorie ainsi que de ses prolongements. Ils ont permis de dégager les principales incitations (Casta, 2009) aux comportements comptables des dirigeants dans la gestion courante de l'entreprise, à savoir la maximisation de la rémunération des dirigeants, le respect des clauses d'endettement, la minimisation des coûts politiques ainsi que la volonté des dirigeants d'atteindre certains seuils de résultats. C'est ainsi que **les hypothèses de la rémunération (plans de bonus/intéressement des dirigeants) et de l'endettement (contrats d'endettement)** conditionneraient les comportements des choix comptables des dirigeants.

ont le savoir-faire, si on gère par exemple 300 poulettes et 1 million de poulettes, ils maîtrisent mieux que moi l'activité, ils savent mieux à combien s'élève le prix de l'aliment, la seule chose qu'ils ne savent pas c'est le prix du produit sur le marché. Le reste, ils le savent très bien » Référence 16 - Couverture 1,28%

Par rapport à ce comportement manifeste, la perception du dirigeant marocain recèle une certaine objectivité dans le sens où la gestion du résultat doit être normative et éthique. Autrement dit, toute forme de gestion de résultat faite hors normes comptables en vigueur, est synonyme de dérapages, de manipulations et de fraudes.

3.2. Perception latente du dirigeant ¹

La perception latente est sentie plutôt vers les derniers entretiens. En effet, à mesure d'avancer dans l'entretien en profondeur, nous avons relevé et noté l'existence de la gestion de résultat liés aux choix comptables légaux. Cependant, le dirigeant qui nous a informé que 60% de sa rémunération était indexée sur le résultat de l'entreprise, a beaucoup hésité avant de confirmer certaines pratiques de gestion de résultat comptable au-delà du légal mais justifiées par certaines spécificités liées au contexte et à la situation de l'entreprise.

« ...60% de votre rémunération est indexée sur le résultat et vous prétendez ne pas tenter de gérer le résultat. Le dirigeant rit....Ecoutez, on essaye juste de toucher la spécificité du dirigeant marocain. ... Je suis vraiment un cas particulier parce que si vous parlez à quelqu'un d'autre au sein du groupe, alors là, la GR c'est très fréquente, les stocks, les provisions, tout ce que vous voulez » Référence 20 - Couverture 0,71%

« ...Pourquoi vous allez faire l'exception ? Même si je vais gérer le résultat, je ne vais pas dégager de bénéfice. C'est le contexte éco qui vous a empêché ? bien sur. Si le contexte éco est favorable, je l'aurais géré de 5% par exemple pour avoir une prime, l'autre dirigeant en ferait de même ? bien sur. Beaucoup plus que moi hhh.... » Référence 21 - Couverture 0,50%

Ces deux passages pertinents confirment ainsi l'hypothèse théorique issue de la théorie positive de la comptabilité (TPC), Watts et Zernerman, (1978) selon laquelle la rémunération peut être un déterminant pour la gestion du résultat comptable et affecte l'image fidèle de l'entreprise.

Nous pouvons affirmer que nous avons réussi à atteindre le niveau « inconscient » du dirigeant et qui nous permet de clarifier plus cette pratique de gestion de résultat comptable. Nous avons bien noté une attitude différente que celle affichée au début de l'entretien. Ce dernier a commencé d'abord par témoigner que la gestion de résultat comptable est une pratique assez fréquente chez les autres dirigeants du groupe et a essayé de se présenter

¹ Nvivo10 / <Éléments internes\\1 Retranscription> - § 28 références encodées [Couverture 17,24%]

comme étant une exception. Nous avons continué à creuser jusqu'à relever la dimension latente et noter explicitement des pratiques diverses de gestion de résultat au-delà des choix comptables réglementés.

Le signal à adresser aux banques a été évoqué comme déterminant imposant au dirigeant une gestion du résultat au-delà des choix comptables légaux. Des raisons liées aux difficultés de financement et de contexte peu favorable sont citées et considérées comme convaincantes et justifiant de telles pratiques, c'est une nécessité de gestion pour le dirigeant.

Nous relevons encore une autre hypothèse, qui n'a pas été évoquée dans le cadre d'analyse classique (TPC) afférent au sujet de gestion de résultat comptable et développé dans le contexte Anglo-Saxon. Il s'agit d'une éventuelle entente entre le dirigeant et les actionnaires pour gérer le résultat comptable, vis-à-vis des banques et ce dans un contexte de crise pour l'entreprise. Un autre apport du déploiement de l'approche sociocognitive.

« ...C'est l'actionnaire lui-même qui le veut, pourquoi ? Tu as un levier financier là ? Est-ce que tu travailles avec l'argent de la banque ou celui des actionnaires ? Si tu te retrouve avec un FDR négatif, tu n'es plus bancable. L'année prochaine tu vas faire quoi ? Tu vas demander à l'actionnaire de te donner de l'argent ».

Référence 5 - Couverture 0,49%

« ...Les actionnaires demandent et encouragent à masquer et maquiller les comptes, pour rester bancable car ils ont intérêt à travailler avec des crédits, l'argent des banques. La logique nous impose à faire ça, on doit travailler avec l'argent des banques et non celui de l'actionnaire... »

« ...Quand il y a une GR, c'est avec ou sur demande de l'actionnaire. Mais des fois je procède à des choix de GR pour donner du souffle pour transmettre un signal positif aux banques dans l'attente de la confirmation ou la rectification des actionnaires. Le souci vis-à-vis de la banque est toujours présent ». *Référence 4 - Couverture 0,46%*

« ...Quand on est dans un secteur à situation éco et financière difficile, on procède plutôt au Window dressing, une revue de la présentation des comptes... » *Référence 8 - Couverture 0,82%*

Le dirigeant affirme et conclut par rapport à ce point que :

« Même si vous ne jouez pas sur le résultat, vous jouez sur la présentation pour envoyer à la banque un signal positif sur une structure financière saine. Ceci est fait lorsque vous avez un endettement. Lorsqu'il n'y a pas d'équilibre financier, on gère le résultat de façon à retrouver l'équilibre et convaincre la banque à financer l'activité. Sinon c'est l'actionnaire qui doit le faire ».

« Les banques demandent les bilans chaque année avant le renouvellement des lignes de crédit, vous n'avez pas essayé d'éviter la perte de ¾ de votre capital avant 2009 ? Ecoutez, si vous avez déjà perdu les 3/4 de votre capital, votre FDR est négatif et donc vous n'êtes pas bancable. La situation dépasse toute logique de gestion de résultat et si vous deviez le faire, ça ne pourrait pas être qu'à raison 5 à 10% du résultat. Vous l'avez fait quand

même ? Non, On n'avait pas géré le résultat dans ce contexte là » Référence 22 - Couverture 0,76%

« Tu te colles beaucoup à la forme Mr...!!! Ce n'est pas la forme qui compte ; après tout, Ce n'est pas dans un but comptable qu'on touche à ces postes, c'est une nécessité de gestion. Quand c'est voulu, on augmente les quantités s'il le faut, change l'inventaire, tu change tout, où est le problème ? Quand c'est la direction qui le veut, » Référence 23 - Couverture 0,51%

« Mais la banque est induite en erreur !! Non pas du tout. Si vous êtes en situation de difficulté, qu'allez-vous faire ? Céder une partie de votre patrimoine!! La revue de la présentation des comptes reflète mieux la situation réelle de la société... ?!! » Référence 25 - Couverture 0,41%

« ... Mais des fois je procède à des choix de gestion de résultat pour donner du souffle pour transmettre un signal positif aux banques dans l'attente de la confirmation ou la rectification des actionnaires. Le souci vis-à-vis de la banque est toujours présent ». Référence 4 - Couverture 0,46%. Ceci confirme l'hypothèse H1.

Paradoxalement donc aux enseignements de la théorie de l'agence (1976), la gestion de résultat comptable pourrait être faite en parfaite entente entre le dirigeant et les actionnaires dans un contexte économique défavorable avec des problèmes de financement des activités.

« ...Les actionnaires demandent et encouragent à masquer et à maquiller les comptes, pour rester bancable car ils ont intérêt à travailler avec des crédits, l'argent des banques. La logique nous impose à faire ça, on doit travailler avec l'argent des banques et non celui de l'actionnaire. On l'a fait avec une mesure de risque. Tout ça est faisable dans une marge minimale tant que ça ne présente pas un risque pour l'entreprise (ça ne change pas l'image de la société réellement) ni pour la banque. On l'a donc fait avec une grande mesure de risque dans une proportion de 2% à 3% et non pas de 30% ou 40%. Tu ne peux pas faire ça quand il y a un écart important. Le but est de juste d'aider, C'est une nécessité de gestion. Oui mais ce n'est pas la règle. Les actionnaires qui encouragent et favorisent ce genre de pratiques pour envoyer un signal positif aux banques » Référence 24 - Couverture 1,30%.

Ainsi, le dirigeant gère le résultat comptable pour transmettre un signal positif aux banques et ce indépendamment de l'éthique au sens d'image fidèle.

« ... On a géré des situations où la différence est minimale 500 000 dhs, 1million de dhs par exemple pour sortir avec un FDR positif lorsque ça n'a pas d'incident sur la structure financière ». Référence 4 - Couverture 0,27%

« ...Les actionnaires demandent et encouragent à masquer et maquiller les comptes, pour rester bancable car ils ont intérêt à travailler avec des crédits, l'argent des banques. La logique nous impose à faire ça, on doit travailler avec l'argent des banques et non celui de l'actionnaire. On l'a fait avec une mesure de risque. Tout ça est faisable dans une marge minimale tant que ça ne présente pas un risque pour l'entreprise (ça ne change pas l'image de la société réellement) ni pour la banque. Références 6-7 - Couverture 2,45%

Ces deux passages pertinents confirment l'hypothèse selon laquelle la gestion de résultat comptable se fait pour respecter certaines clauses d'endettement¹ indépendamment de l'image fidèle de l'entreprise.

Quant à l'attitude du dirigeant vis-à-vis des mécanismes de gouvernance susceptibles de par la loi de limiter leurs choix discrétionnaires dans le cadre d'une gestion de résultat. En réaction à une question quant à l'avis du commissaire aux comptes sur ce genre de pratiques, la réponse a été exprimée spontanément et se résume en une marginalisation et ignorance des effets et impacts probables.

« Mais le commissaire aux comptes accepte ça ? Est ce qu'il marque des réserves ? Qu'il accepte ou pas c'est fait car on n'a pas le choix et ce n'est pas le Commissaire aux Comptes qui va apporter de l'argent pour....Y'avait-il des réserves dans ce sens par le CC ? Non » Référence 26 - Couverture 0,38%

Les postes comptables ainsi modifiés par le dirigeant sont divers et s'adaptent à la nature d'activité de l'entreprise et il reconnaît en avoir géré plusieurs de différentes manières.

« ...D'ailleurs, vous n'avez pas activé les charges financières dans les stocks ? Parce que les stocks ne dépassent pas un an ? On active d'autres choses. Le délai de stock des poulettes. A partir de quel jour on commence l'amortissement des poulettes ? C'est très important. Lorsqu'on voulait augmenter le résultat, on avance un peu sur les dates. Je peux vous faire une conférence sur choses là, il y en a beaucoup à dire... » Référence 27 - Couverture 0,63%

« Je ne savais pas que vous voulez savoir ce genre de choses, je vous le dis simplement. En général, Au sein de « ALPHA », on a une méthode de valorisation des comptes clients. Pour le groupe, on utilise une méthode : on prend les retards de paiement des clients qui dépassent un mois. Et chaque mois, ils prennent le 1/12^{ème} pour la provisionner, durant une année, si elle est payée, c'est bien. Si non elle serait provisionnée à la fin de l'année. Cette méthode ne reflète pas la vraie valeur au cours de l'année... » Référence 28 – Couverture 0,71%

« ...Le commissaire aux comptes n'a pas contesté l'évaluation et après tout c'est question du prix approuvé par les parties après négociation. La flexibilité du choix favorise donc ces processus. Je ne pense pas qu'on peut imposer une méthode précise à ce niveau. Les actionnaires vont toujours s'entendre à leurs manières. L'actionnaire ne va pas vendre son bien moins cher pour respecter une loi !!! » Référence 3 - Couverture 0,89%

¹Les travaux qui traitent des politiques comptables des dirigeants s'inscrivent la plupart de temps dans le cadre de cette théorie ainsi que de ses prolongements. Ils ont permis de dégager les principales incitations (Casta, 2009) aux comportements comptables des dirigeants dans la gestion courante de l'entreprise, à savoir la maximisation de la rémunération des dirigeants, le respect des clauses d'endettement, la minimisation des coûts politiques ainsi que la volonté des dirigeants d'atteindre certains seuils de résultats. C'est ainsi que **les hypothèses de la rémunération (plans de bonus/intéressement des dirigeants) et de l'endettement (contrats d'endettement)** conditionneraient les comportements des choix comptables des dirigeants.

Enfin, l'entente entre dirigeants et actionnaires neutralise le souci vis-à-vis des auditeurs internes.

*« L'actionnaire est-il capable de détecter toute GR faite par le dirigeant indépendamment ? Oui. L'actionnaire est bien informé sur la cuisine des managers et est capable de détecter la GR faite par un dirigeant pour des objectifs personnels via les rapports des **commissaires aux comptes**, la consultation approfondie des **reportings périodiques mensuels détaillés** et **des audits internes** menés pour les actionnaires qui sont beaucoup plus durs et pointus sur le détail que ceux des commissaires aux comptes ». Référence 3 - Couverture 0,90%*

Ainsi, les auditeurs externes n'ont pas d'influence sur le comportement des dirigeants dans leurs choix de gestion de résultat comptable tel que stipule la théorie du gouvernement de l'entreprise (Charreaux, 1996)¹.

Quant à l'influence de la structure de propriété sur les choix discrétionnaires des dirigeants, nous avons constaté que l'actionnariat du groupe est bien diffus (trois ou quatre catégories d'actionnaires) mais cela n'a pas empêché non plus le dirigeant à gérer le résultat pour faire aboutir une opération de fusion absorption projetée avec une autre société. Ce qui confirme l'hypothèse de la théorie du gouvernement de l'entreprise selon laquelle la structure de la propriété affecte l'image fidèle de l'entreprise. En effet, nous confirmons ainsi la corrélation négative entre la pertinence de l'information comptable et la dilution du capital.

« ... On a fait en sorte que les minoritaires après fusion (avant ils avaient 50% de BETA) soient privilégiés et favorisés pour éliminer tout doute même en augmentant les prix et les encourager à accepter pour faire aboutir la fusion. Les minoritaires (saoudiens) vont perdre leur pouvoir de décision. Pourquoi, il y a du non dit, vous n'êtes pas quand même gentils à ce point ? Il fallait les favoriser, sinon on se trouvera dans la même situation que celle de ... (deux sociétés qui vont s'arrêter et c'est tout) ». Référence 3 - Couverture 0,89%

« ...Il y avait une prime de fusion parce que vous avez valorisé ALPHA à 150 en dessous de sa valeur. Vous avez sous-évalué ALPHA ! Pourquoi ? Oui pour ne pas avoir des critiques des saoudiens et les encourager. Tout court ». Référence 3 - Couverture 0,60%

« C'est encore jouer sur la forme. On a fait en sorte à ce que la parité d'échange colle avec ce qui a été négocié. Les actionnaires de BETA étaient favorisés juste relativement, ce n'est pas le double ou bien le triple mais juste 10% ou 20% de plus pour éviter toute mauvaise interprétation des valeurs données ». Référence 6-Couverture 0,47%.

En guise de conclusion, nous pouvons affirmer que le comportement latent du dirigeant marocain (cas étudié) par rapport à la gestion de résultat comptable est perçu comme une

¹ La théorie du gouvernement d'entreprise résulte des évolutions récentes de la théorie d'agence. Le gouvernement d'entreprise est défini comme l'ensemble des mécanismes ayant pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, autrement dit, qui « gouvernent » leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire (Charreaux, 1996). La théorie du gouvernement, théorie explicative du comportement des dirigeants, peut être ainsi interpellée pour prédire et comprendre la gestion de résultat dans tout contexte économique.

nécessité. Cette gestion du résultat est très importante pour lancer un signal crédible aux banques pour accéder au crédit même en affectant l'image fidèle de l'entreprise. Signaler une performance donnée est également un pari important pour instaurer de bonnes conditions de négociations avec les différentes parties prenantes (respect des clauses d'endettement). Les contraintes fiscales sont également des déterminants de la gestion du résultat comptable pour le dirigeant marocain. La notion d'éthique est ainsi mise à l'écart.

L'apport de l'approche sociocognitive à travers l'étude de cas menée a permis de montrer que les hypothèses concernant les coûts politiques et l'atteinte d'un certain seuil ne sont pas testables dans le contexte marocain. D'autres hypothèses par contre sont révélées, enrichissant ainsi d'éventuels résultats empiriques.

L'incitation fiscale est un déterminant de la gestion du résultat comptable. Les passages pertinents suivants confirment cette hypothèse.

« ... Dans votre cas vous gérez le résultat d'une manière ou d'une autre!! Oui bien sûr, c'est tout à fait normal, regardez par exempleon a dégagé une plus-value de fusion importante. Je ne suis pas bête pour imposer la plus-value le jour de la liquidation ou le jour de dépôt de bilan. Je vais adopter nécessairement le choix de l'étalement. C'est tout à fait normal » Référence 18 - Couverture 0,85%

« Vous gérez pour des considérations fiscales (pour ne pas payer plus d'impôts). Oui, je vais influencer le résultat de l'exercice annuel lui-même. J'ai un choix que l'administration fiscale me donne, soit vous êtes déficitaire sur le même exercice d'un million dhs soit étaler cette perte sur cinq ans. Ça à la limite, c'est logique dans la mesure où il est stricte et uniforme pour tout le monde » Référence 19 - Couverture 0,60%

«Le risque du contrôle fiscal était là, on en était conscient et les actionnaires ont approuvé ce choix en connaissance de cause (après tt, ils vont finir par payer quelque chose d'important mais c'est mieux que d'augmenter le K, ils continuent à croire que l'activité va s'améliorer et finira par tt payer)... » Référence 1 - Couverture 1,01%.

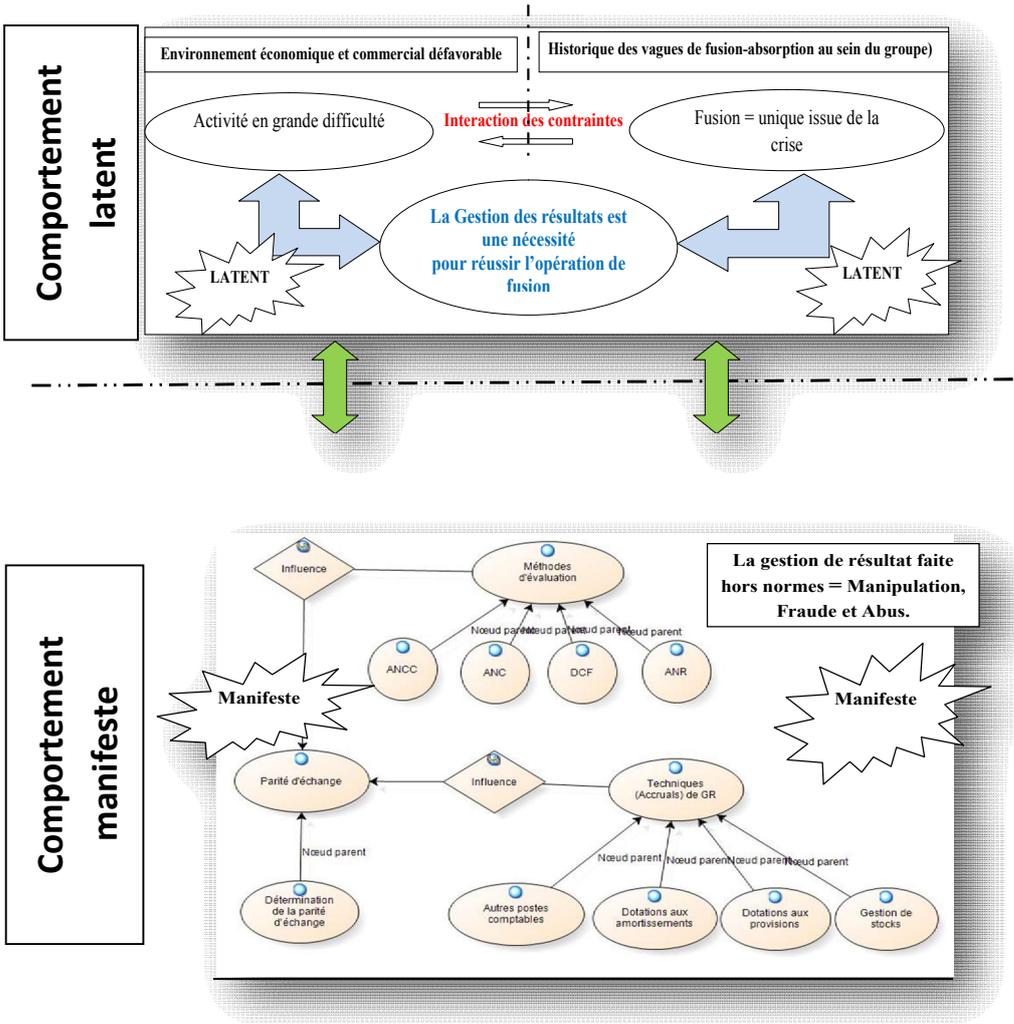
3.3. Synthèse et carte idiosyncrasique

L'approche sociocognitive a permis à travers cette étude de cas, d'affirmer que le comportement latent du dirigeant (cas étudié) par rapport à la gestion du résultat comptable est perçu comme une nécessité. Cette gestion du résultat était, selon le dirigeant, très importante pour lancer un signal crédible aux banques afin d'accéder aux financements nécessaires à la survie de l'entreprise absorbante. Signaler une performance donnée est également un pari indispensable pour instaurer de bonnes conditions de négociations avec les différentes parties prenantes (respect des clauses d'endettement). Les contraintes fiscales sont également des déterminants de la gestion du résultat comptable.

En conclusion, l'étude a permis de détecter l'existence de la gestion du résultat comptable dans le cas d'une société marocaine, d'en prédire les déterminants et les motivations spécifiques au contexte marocain. Cette recherche relève d'une démarche qualitative à travers l'approche sociocognitive. L'entretien en profondeur nous a permis d'observer deux types de comportements. Le comportement manifeste dénote d'une approche normative de la gestion du résultat comptable en termes d'objectivité des choix comptables. Néanmoins, le comportement latent révèle une toute autre logique. La gestion du résultat comptable est plutôt une nécessité de gestion qui dépend du contexte. Celle-ci s'impose pour répondre aux intérêts recherchés par une éventuelle surestimation ou sous-estimation du résultat.

La figure ci-après schématise la juxtaposition du comportement latent et du comportement manifeste et se présente comme une carte idiosyncrasique du dirigeant (acteur) interviewé.

Figure : Carte idiosyncrasique du dirigeant de la société ALPHA



CONCLUSION

En conclusion générale, nous notons que sur le plan méthodologique, une approche sociocognitive du processus des choix comptables en général, et de la gestion du résultat comptable en particulier, requiert d'une part, d'avoir accès aux représentations et aux connaissances à la fois utilisées et générées lors du processus de ces choix et d'autre part, d'analyser l'ensemble des différentes interactions liées à ce processus. L'étude de cas que nous avons menée a montré que la cartographie sociocognitive offrait des possibilités d'analyse des représentations générées lors d'un processus de gestion du résultat comptable. En tant qu'instrument d'analyse de contenu, cette cartographie propose une nouvelle voie de quantification de l'analyse organisationnelle qui peut être utilisée conjointement avec d'autres méthodes d'analyses qualitatives ou quantitatives des données.

En ce qui concerne la collecte des données brutes, le taux inter-codeur satisfaisant (> 90%)¹ que nous avons obtenu a confirmé la fiabilité des méthodes de codage des entretiens en profondeur. Il faut, cependant, noter que le recours à la cartographie cognitive ou sociocognitive confronte le chercheur au problème de validité du construit (Yin, 1990). A cet effet, comment s'assurer que cette cartographie nous permet de saisir les représentations en usage dans les organisations alors que les recherches menées en sciences cognitives n'ont, à ce jour, pas résolu le problème de l'accessibilité des représentations (Ehlinger 1996) ?

L'étude de cas traitée nous a permis de contextualiser la problématique de gestion de résultat comptable. Trois nouvelles hypothèses spécifique au contexte marocain ont été ainsi relevées : une relation de causalité entre l'existence d'un avantage fiscal et la gestion du résultat comptable ; l'entente entre les dirigeants et les actionnaires sur la gestion du résultat comptable en période de crise économique et financière et enfin, l'absence de la gestion du résultat comptable pour des motivations d'intéressement des dirigeants en période de crise économique et financière.

De même, trois autres hypothèses du modèle classique de la théorie positive de la comptabilité (TPC) et ses prolongements n'ont pas été validées pour raison de non applicabilité dans le contexte marocain, il s'agit notamment de :

¹Le codage a été contradictoirement refait par différentes personnes et la comparaison des différents codages a impliqué un accord à raison de plus de 90%. Le logiciel Nvivo 10 a été utilisé pour la retranscription, le codage et le traitement de la série des entretiens en profondeur.

- l'hypothèse relative au rôle dissuasif qu'exercent les administrateurs indépendants sur la gestion du résultat comptable par les dirigeants, dans la mesure où la nomination d'administrateurs indépendants n'est pas courante dans le contexte marocain ;
- l'hypothèse relative aux coûts politiques dans la mesure où d'abord, elle a été remplacée par l'hypothèse fiscale ci-dessus, ensuite, du fait, que les principaux coûts politiques que peuvent encourir les entreprises qui fusionnent au Maroc sont surtout liés au risque de l'impact d'un éventuel contrôle fiscal post-fusion ;
- L'hypothèse relative à la gestion du résultat comptable pour un souci d'accès au financement. Cette dernière a été remplacée par celle liée à l'entente avec les dirigeants pour la recherche du financement en période de crise économique et financière toute en maintenant celle relative au respect des contrats d'endettement.

Références bibliographiques

- Ben Othman, H & ZEGHAL, D. **Analyse des déterminants de la gestion des résultats : cas des firmes canadiennes françaises et tunisiennes**, Revue REPERES ET PERSPECTIVES, n°10, Juillet 2007 ;
- Boutant, J. (2010). **Les déterminants de la gestion des résultats lors des fusions : étude des sociétés absorbantes initiatrices et cibles**, 31ème Congrès Annuel de l'Association Francophone de Comptabilité, Nice, 10-12 mai ;
- Casta, J. F. **Théorie positive de la comptabilité**, in « Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit », Colasse Bernard, Economica, 2009, P. 1393-1402 ;
- Chabchoub, M & Mrabet, M. **Gestion du résultat et introduction en bourse : cas des entreprises tunisiennes**, in ""COMPTABILITE ET ENVIRONNEMENT ", France (2007)" ;
- Chabrak N. **Apport de l'approche cognitive à l'étude de la politique comptable dans une organisation**, in "20ÈME CONGRES DE L'AFC, France (1999)" ;
- Chalayer S. **Les incitations aux pratiques de lissage des résultats : une synthèse de la littérature**, in "Recherches en comptabilité internationale", France 1994 ;
- Cintia M. Easterwood, **Takeovers and incentives for earnings management: an empirical analysis**, Journal of Applied Business Research, Volume 14, Number 1, 1998 ;
- El maguiri, I. **Gestion du résultat comptable et opérations de fusion-absorptions. Elaboration d'un cadre d'analyse**. Les cahiers de recherche de l'école doctorale. Numéro : 003/2014. Février 2014.
- Healy, P, M. **The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions**, Journal of Accounting and Economics 7 (1985), P. 85-107, North-Holland;
- Holmstrom, B. & Kaplan, S.N. « **Corporate governance and merger activity in the United States : making sense of the 1980s and 1990s** », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, n°2, spring, 2001, p. 121-144 ;
- Huong N. Higgins, **Do Merger Acquirers Manage Earnings? A Creditor Perspective**, Worcester Polytechnic Institute, Department of Management, August 2009 ;

- Jeanjean, T. **La gestion du résultat : mesure et démesure**, 2^{ème} version révisée, aout 2003, Cahier de recherche du CEREG n°2003-13, Université Paris Dauphine ;
- Jeanjean, T. **Théorie positive de la comptabilité : une revue des critiques**, Cahier de recherche du CEREG, n° 99-12, Université de Paris-Dauphine, 1999 ;
- Jones, J. J. **Earnings Management During Import Relief Investigations**, Journal of Accounting Research, Vol. 29, No. 2 (Autumn, 1991), pp. 193-228;
- Klibi, M, F &Matoussi, H **Gestion des résultats et performance comptable et boursière des entreprises émettrices de nouvelles actions** ;
- Klibi, M, F **Contenu informationnel de l'augmentation du capital et gestion des résultats comptables** ; 30/01/2007, ISCAE Tunis, Directeur de recherche H. Mettoussi ;
- LakshmananShivakumar, **Do Firms Mislead Investors by Overstating Earnings Before Seasoned Equity Offerings?**, London Business School, October 2000 ;
- Lambert, C &Sponem, S. **Gouvernance d'entreprise et gestion du résultat : Les contrôleurs de gestion "de l'autre côté du miroir"**, in "Identification et maîtrise des risques : enjeux pour l'audit, la comptabilité et le contrôle de gestion, France (2003)" ;
- Mard Y, **Les cessions d'actifs : un moyen de gérer le résultat comptable ?**, in "COMPTABILITE, CONTROLE, AUDIT ET INSTITUTION(S), Tunisie (2006)" ;
- Mard, Y et Marsat, S. **Gestion des résultats comptables et structure de l'actionnariat : le cas français**, in "Comptabilités, économie et société, Montpellier : France (2011)" ;
- Piot, C. et Janin, R. (2004), « **Qualité de l'audit, gouvernance et gestion du résultat comptable en France** », 25^{ème} Congrès de l'Association Francophone de Comptabilité, Orléans, 12-14 mai et 3ème Colloque International Gouvernance et Juricomptabilité, HEC Montréal, 3-4 juin 2004 ;
- Sellami, M. &Adjaoud F, **La gestion réelle des résultats: le cas des entreprises françaises**, in "Crises et nouvelles problématiques de la Valeur, Nice : France (2010)" ;
- Smaili, N. **La gouvernance comme moyen de prévention et de détection des irrégularités comptables pouvant mener à la fraude**, Thèse de Doctorat (Ph. D.) en Administration, HEC Montréal, 2006 ;
- Stepniewski J, &Souid S, **Indépendance du Conseil d'Administration et Gestion des Résultats**, in "LA COMPTABILITE, LE CONTRÔLE ET L'AUDIT ENTRE CHANGEMENT ET STABILITE, France (2008)" ;
- Taher, H &Lakhal, F. **The determinants of earnings management by the acquirer: the case of French corporate takeovers**, LaboratoireOrléanais de Gestion, Cahier de Recherche n°2010-03, 2010;
- Triki, D, S. &Halioui, K. **Traitement comptable des dépenses de R&D et motivations de gestion des résultats : une étude empirique sur des entreprises françaises cotées**, in "Comptabilités, économie et société, Montpellier : France (2011)".
- Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. **Towards a positive theory of the determination of accounting standards**, The accounting Review, Vol. LIII, No. 1, January 1978;
- Watts R. Zimmerman J. L. (1990), **Positive a positive theory of the determination of accounting standards**, The accounting Review, Vol. 65, N°. 1, J.

Annexe

Figure : Structure de l'ensemble des nœuds (logiciel « Nvivo 10 »)

