

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

IMPACT DE LA STRUCTURE D'ACTIONNARIAT SUR
LA GESTION DES RÉSULTATS PAR LES ENTREPRISES CANADIENNES
COTÉES : UNE COMPARAISON PCGRC - IFRS

MÉMOIRE

PRÉSENTÉ

COMME EXIGENCE PARTIELLE

DE LA MAÎTRISE EN COMPTABILITÉ, CONTRÔLE, AUDIT

PAR

SIHAM ASSEAS GUERFTI

OCTOBRE 2018

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.07-2011). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMERCIEMENTS

Mes remerciements vont d'abord à ma directrice de recherche, Mme Saidatou Dicko, pour la confiance et l'aide qu'elle m'a accordées. Je la remercie aussi pour ses conseils et son suivi qui m'ont permis de mener à bien ce travail de recherche.

Je désire offrir un grand hommage au défunt professeur, El Ibrami Hassan qui, m'a encouragée et soutenue au début de mon travail de recherche, mais dont la mort nous a privés de ses compétences.

Mes remerciements ne seraient pas complets si je n'adressais pas mes plus vives pensées et ma gratitude à ma famille et à ceux que j'aime et qui me font le bonheur d'être toujours présents à mes côtés.

Merci.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES TABLEAUX.....	vi
LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	vii
RÉSUMÉ	viii
INTRODUCTION	8
CHAPITRE I.....	11
LES NORMES INTERNATIONALES D'INFORMATION FINANCIÈRE (IFRS)	11
1.1 Introduction.....	11
1.2 Définition des IFRS et leur incidence.....	12
1.3 Les différences entre les IFRS et les PCGRC	14
1.4 Conclusion.....	21
CHAPITRE II	22
FONDEMENTS THÉORIQUES.....	22
2.1 Introduction.....	22
2.2 La relation d'agence	23
2.3 Les problèmes d'agence	24
2.3.1 Conflit d'agence entre actionnaires et dirigeants.....	25
2.3.2 Conflit d'agence entre actionnaires majoritaires et actionnaires minoritaires	26
2.3.3 Les coûts d'agence.....	27

2.3.3.1	Les coûts de surveillance	28
2.3.3.2	Les coûts d'engagement (de dédouanement ou d'obligation).....	29
2.3.3.3	Les coûts d'opportunité.....	29
2.4	Conclusion	29
CHAPITRE III		31
REVUE DE LITTÉRATURE		31
3.1	Introduction.....	31
3.2	Les effets de la structure d'actionnariat.....	31
3.2.1	L'enracinement : effet négatif.....	32
3.2.2	La convergence des intérêts : effet positif	35
3.2.3	La neutralité : effet neutre.....	37
3.3	La gestion des résultats	38
3.3.1	Définitions de la gestion des résultats.....	39
3.3.2	Les motivations de la gestion des résultats.....	40
3.4	Incidence de l'adoption des IFRS sur la gestion des résultats.....	41
3.5	Incidence de la structure d'actionnariat sur la gestion des résultats	42
3.6	Hypothèses à tester	43
3.7	Conclusion	43
CHAPITRE IV		45
MÉTHODOLOGIE.....		45
4.1	Introduction.....	45
4.2	Échantillon et période d'étude	46
4.3	Modèle d'analyse et les variables de l'étude et leurs mesures	48
4.3.1	Variable dépendante : La gestion des résultats mesurés par les accruals	48
4.3.2	Variable indépendante : La structure de l'actionnariat	53

4.3.3 Variables de contrôle	54
4.3.3.1 La taille de l'entreprise.....	55
4.3.3.2 Le secteur d'activité	55
4.3.3.3 L'endettement	56
4.3.3.4 La performance financière de la firme	56
4.4 Conclusion	57
CHAPITRE V	58
ANALYSE ET DISCUSSION DES RÉSULTATS	58
5.1 Introduction.....	58
5.2 Statistiques descriptives et comparaisons des moyennes	59
5.2.1 Statistiques descriptives.....	59
5.2.2 Analyse des résultats des tests de comparaison des moyennes t de Student	61
5.3 Analyses de corrélation et régressions linéaires	62
5.3.1 Test de corrélation	62
5.3.2 Régressions linéaires.....	66
5.4 Conclusion	69
ANNEXE A Définition des IAS et des chapitres des PCGR.....	75
ANNEXE B Liste des mesures des variables utilisées.....	77
CONCLUSION.....	70
BIBLIOGRAPHIE	77

LISTE DES TABLEAUX

Tableau	Page
1.1 Différences entre les IFRS et les PCGRC (ICCA, 2009).....	15
4.1 Distribution des entreprises de l'échantillon par secteur d'activité économique.....	47
4.2 Récapitulatif des données de la structure d'actionariat.....	54
5.1 Statistiques descriptives des variables incluses dans les modèles testés.....	60
5.2 Résultat du test de comparaison de moyennes t de Student. Variables comparées : Gestion des résultats PCGRC versus IFRS	61
5.3 Résultats des analyses de la corrélation de Pearson.....	64
5.4 Résultats des analyses de régression linéaires – Récapitulatif des modèles.....	67
5.5 Résultats des analyses de régression linéaires – ANOVA.....	68
5.6 Résultat des analyses de régression linéaires – Coefficients. Variable dépendante : Gestion des résultats- PCGRC et IFRS	69

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

IFRS	International Financial Reporting Standard
OCDE	Organisation de coopération et de développement économique
CNC	Conseil des normes comptables du Canada
PCGRC	Principes comptables généralement reconnus du Canada
IASB	International Accounting Standards Board
IAS	International Accounting Standards
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee
SIC	Standard Interpretations Committee
ICCA	Institut canadien des comptables agréés
CPA	Comptables professionnels agréés
TSX	Toronto Stock Exchange
SPSS	Statistical package for social sciences
SEDAR	Système électronique de données, d'analyse et de recherche

RÉSUMÉ

Les investisseurs allient des mécanismes spécifiques de gouvernance, telle que la structure d'actionnariat à une utilisation optimale des ressources de l'entreprise et à une réduction des coûts d'agence pouvant améliorer la valeur de l'entreprise, et ainsi réduire la gestion des résultats.

Le but de notre étude est d'analyser l'impact de la structure d'actionnariat sur la gestion des résultats via la théorie d'agence, et de comparer la gestion des résultats, et ce, avant versus après les normes IFRS. Nous avons travaillé sur un échantillon d'entreprises canadiennes composant l'indice S&P/TSX60 qui sont cotées à la bourse de Toronto. Les variables que nous avons prises en compte sont, d'une part, la gestion des résultats mesurée par la valeur absolue des accruals discrétionnaires et, d'autre part, la structure d'actionnariat mesurée par la part détenue par le principal actionnaire. En plus, des variables de contrôle.

Nous avons conclu que d'une part, l'adoption des normes IFRS n'a pas influencé significativement la gestion des résultats, même si la valeur absolue moyenne de cette dernière en IFRS est inférieure à celle en PCGRC. Aussi, nos résultats montrent qu'il n'y a pas de différence significative dans la relation entre la structure d'actionnariat et la gestion des résultats en IFRS comparativement à celle en PCGRC. À la lumière de ces résultats, nous pouvons considérer que le choix d'une variable est un élément important pour expliquer les discordances constatées dans cette étude par rapport aux résultats des travaux antérieurs.

Mots clés : Structure d'actionnariat, Gestion des résultats, Théorie d'agence, IFRS, PCGRC.

INTRODUCTION

De nos jours, l'information comptable revêt une importance capitale pour les entreprises. Elle leur permet une prise de décisions éclairée et une allocation efficace et efficiente des ressources. Cependant, la mise en place d'une bonne structure de gouvernance, ou ce qu'on appelle un gouvernement d'entreprise, et l'adoption d'un bon référentiel comptable permettent d'améliorer la valeur de l'entreprise et de réduire les coûts d'agence .

D'après l'organisation de coopération et de développement économique (OCDE) :

le gouvernement d'entreprise fait référence aux relations entre la direction d'une entreprise, son conseil d'administration, ses actionnaires et d'autres parties prenantes. Il détermine également la structure par laquelle sont définis les objectifs d'une entreprise, ainsi que les moyens de les atteindre et d'assurer une surveillance des résultats obtenus.

L'émergence de ce thème (gouvernance d'entreprise) est généralement attribuée au débat ouvert par Jensen et Meckling (1976). Pour ces auteurs, la séparation des fonctions de propriété et de décision au sein d'une société donne lieu à une relation d'agence entre un principal et un agent. Cette relation soulève des tensions entre les différents partenaires en raison de la divergence d'intérêts. Cependant, le moyen le plus efficace pour réduire les coûts d'agence et améliorer la valeur de l'entreprise, c'est d'avoir une bonne structure d'actionnariat qui à son tour, selon la théorie financière peut avoir une influence déterminante sur la gestion et les résultats d'une entreprise.

Aussi, la littérature montre que l'adoption d'un bon référentiel comptable doit contribuer à la transparence des informations comptables légales communiquées par

les entreprises dans l'intérêt des actionnaires et de l'ensemble des parties prenantes (Michailescu, 2009).

Dans ce cadre, le passage obligatoire aux normes internationales d'information financière (IFRS) va agir directement sur le système légal de gouvernance qui va influencer à son tour les types de structure d'actionnariat. Dans ce sens, les normes IFRS ont obligé les entreprises à formaliser leur processus d'évaluation, ce qui a eu un impact sur le mode de contrôle exercé par les administrateurs.

Vu qu'il y a peu d'études qui s'intéressent d'une part, à la structure d'actionnariat, plus précisément à la concentration de l'actionnariat, et d'autre part à la gestion des résultats au Canada (Bozec, 2008). Notre recherche sera une des premières études qui s'attaquera à la combinaison des deux éléments à savoir : la structure de l'actionnariat et la gestion des résultats et cela avant et après le passage aux normes IFRS au Canada.

Nous cherchons à répondre à la question de recherche suivante : quel est l'impact de la structure d'actionnariat sur la gestion des résultats avant et après l'adoption des normes IFRS sur les entreprises cotées canadiennes ? Et est ce que les IFRS ont influencé la gestion des résultats ?

Le principal objectif de notre étude est de vérifier si l'adoption des normes IFRS, d'un côté a réduit la gestion des résultats et d'un autre côté, a rendu le lien moins fort entre la structure d'actionnariat et la gestion des résultats.

Pour atteindre nos objectifs fixés et répondre à notre question de recherche, nous avons utilisé des tests de corrélation et des régressions linéaires.

Ce mémoire s'organisera de la manière suivante. Au chapitre I, nous exposerons quelques définitions et le cadre réglementaire des normes internationales d'information financières ainsi que ses principales différences avec les PCGR

canadiens. Le chapitre 2 sera consacré au fondement théorique, à savoir : la théorie d'agence qui lie le principal à l'agent afin d'accomplir des tâches en son nom ou pour son compte en contrepartie d'une rémunération. Le troisième chapitre sera consacré à une revue de littérature tant théorique qu'empirique portant sur la structure d'actionnariat et la gestion des résultats et exposera nos hypothèses de recherche. Puis dans le quatrième chapitre, nous présenterons notre méthodologie de recherche. Le cinquième chapitre sera consacré à l'analyse et à la discussion de nos résultats. Enfin, nous exposerons la conclusion générale qui revient sur la problématique et la question de recherche et expose, également, les limites de cette étude ainsi que les voies de recherche futures.

CHAPITRE I

LES NORMES INTERNATIONALES D'INFORMATION FINANCIÈRE (IFRS)

1.1 Introduction

L'élaboration des normes comptables internationales s'inscrit dans l'objectif global d'améliorer et de renforcer la qualité de l'information financière divulguée par les entreprises.

À ce niveau, l'adoption des normes IFRS (Normes internationales d'information financière) par de nombreux pays, dont ceux de l'Union européenne, a constitué l'un des plus importants changements dans la normalisation comptable qu'a connu le monde. Cette harmonisation des normes comptables avait pour objectifs de faciliter la comparaison des états financiers à travers les pays, d'accroître la qualité et la pertinence des états financiers pour les marchés, et d'améliorer la divulgation et la transparence des entreprises.

En janvier 2006, le conseil des normes comptables du Canada (CNC) a fait part de sa décision de remplacer les principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGRC) par les IFRS pour toutes les entreprises canadiennes ayant une obligation d'information du public¹ (guide de transition aux IFRS, 2011). Afin que les sociétés

¹ Une entité qui a une obligation d'information du public est une entité autre qu'un organisme sans but lucratif, un gouvernement ou une autre entité du secteur public qui a émis, ou est sur le point d'émettre, des instruments de créance ou de capitaux propres qui sont, ou seront, en circulation et négociés sur un marché public (une bourse de valeurs nationale ou étrangère, ou encore un marché de gré à gré, y compris un marché local ou régional), ou une entité qui détient des actifs en qualité de fiduciaire pour un vaste groupe de tiers, laquelle activité constitue l'une de ses activités principales.

puissent disposer de temps pour se préparer au basculement, le CNC a annoncé le 1^{er} janvier 2011 comme date butoir pour le basculement.

1.2 Définition des IFRS et leur incidence

L'IAS 1 définit les IFRS comme étant l'ensemble des textes de l'IASB (International Accounting Standards Board) faisant autorité, ce qui englobe les IFRS, les IAS (International Accounting Standards), les SIC (Standard Interpretations Committee), ainsi que l'ensemble des prises de position du comité d'interprétation des normes internationales d'information financière et de son prédécesseur, le comité permanent d'interprétation.

L'objectif principal de l'adoption des IFRS est de permettre d'avoir des états financiers fiables, transparents et comparables dans le monde entier.

Non seulement l'adoption des IFRS améliore-t-elle la clarté et la comparabilité de l'information financière à l'échelle mondiale, mais elle se traduira par une plus grande efficacité et par des économies, puisqu'il ne sera plus nécessaire d'opérer des rapprochements entre les informations établies selon des normes nationales distinctes. (ICCA, 2009)

Également, la mise en œuvre des IFRS permettrait de réduire l'asymétrie d'information qui existe entre les dirigeants et les apporteurs externes de capital et ainsi améliorer l'efficacité des politiques d'investissement. En plus, les IFRS permettent de faciliter la communication d'informations entre les gestionnaires, les actionnaires, les prêteurs et les autres parties intéressées (Bushman et Smith, 2001).

Dumontier et Maghraoui (2007) ont étudié l'effet de l'applicabilité des IFRS sur la production par l'entreprise de chiffres informatifs en effectuant la comparaison avec ceux obtenus en appliquant les normes locales. À l'aide d'un échantillon de 185 firmes suisses sur la période de 1999 à 2002, ils ont montré que l'application des

IFRS conduisait l'entreprise à produire des chiffres comptables dont le contenu informatif était supérieur à celui des chiffres préparés selon les normes locales.

Dans la même veine, Demaria, Cormier et Lapointe – Antunes (2010) ont étudié l'impact du passage aux normes IFRS sur la valorisation des bilans et des résultats des groupes français. À l'aide d'un échantillon de 217 firmes non financières issues de l'indice SBF250 sur la période allant de 1997 à 2008, ils ont montré que les états financiers préparés selon le référentiel IFRS ont un pouvoir d'anticipation de la performance plus élevé que les états financiers établis selon le plan comptable général. De plus, les accruals anormaux ne semblent être valorisés que selon les IFRS, qu'il s'agisse de l'impact sur la valeur boursière ou sur les rendements boursiers.

De son côté, Kharrat (2011) a apprécié l'impact de l'adoption des normes internationales sur la gouvernance des entreprises françaises. À l'aide de données recueillies par entrevue, il a montré que les options offertes par les normes internationales permettaient aux dirigeants d'avoir une plus large panoplie d'outils de pilotage du résultat et des ratios financiers au niveau des comptes consolidés.

Notons que les IFRS sont très proches des PCGR canadiens tant par le style que par la forme. Elles sont présentées de la même manière que les chapitres du Manuel de CPA (Comptables Professionnels Agréés, anciennement ICCA, Institut Canadien des Comptables Agréés), font ressortir les principes et se servent d'une terminologie assez similaire (ICCA, 2009). En revanche, on observe certaines divergences qui touchent plusieurs lignes, à cause de la subjectivité liée au jugement plus important sous les normes IFRS.

1.3 Les différences entre les IFRS et les PCGRC

Les IFRS et les normes canadiennes sont fondées sur des cadres conceptuels qui sont dans une large mesure similaires (ICCA, 2009). Mis à part quelques exceptions qui concernent la présentation, l'application des principes et la comptabilisation en juste valeur ainsi que la consolidation.

Le tableau 1.1 reproduit les éléments de divergence entre les IFRS et les PCGRC, tels que recensés par l'ICCA en 2009. Le basculement des normes canadiennes vers les normes IFRS a entraîné des changements non pas sur le fond de l'information financière, mais sur la forme de l'application des principes et des normes comptables. À ce niveau, on cite quelques différences qu'on retrouvera plus détaillées dans le tableau 1.1 :

- L'importance accordée aux justes valeurs afin de comptabiliser les profits et les pertes latents dans le résultat global ;
- Classement des charges par nature ou par fonction que ce soit dans les états financiers ou dans les notes y afférentes ;
- L'interdiction de présenter les éléments de produits et de charges à titre d'éléments extraordinaires ou inhabituels ;
- Interdiction de présenter le montant net des produits et des charges ;
- Les actifs et les passifs d'impôts futurs sont classés à court ou à long terme en fonction de la nature des actifs et des passifs sous-jacents produisant un écart temporaire ;
- Comptabilisation des gains et des pertes actuariels dans les capitaux propres ;
- Comptabilisation des immeubles de placement admissibles dans les résultats ;
- Séparation du bénéfice en deux parties : le bénéfice attribuable aux actionnaires de la société mère et le bénéfice attribuable aux intérêts minoritaires qui figurent dorénavant dans les capitaux propres ;

- Réévaluation des immobilisations corporelles et l'actualisation de leur montant à la juste valeur dans les capitaux propres ;
- Passation des coûts d'emprunt directement à l'acquisition, à la production ou à la construction d'un actif admissible ;
- Interdiction de l'utilisation de la méthode d'achèvement des travaux.

Tableau 1.1 Différences entre les IFRS et les PCGRC (ICCA, 2009)

IFRS	PCGRC
Identification différente	
État de la situation financière.	Bilan
Compte de résultat	État des résultats
Tableau des flux de trésorerie	État des flux de trésorerie
Présentation	
<p>En vertu des IFRS, les charges doivent être classées par nature ou par fonction.</p> <p>Les notes doivent être présentées selon un ordre systématique et indexées à l'aide de renvois chronologiques aux états financiers. Les postes de l'état de la situation financière sont les mêmes, mais l'ordre de présentation peut être inversé.</p> <p>L'IAS 1 exige que les postes soient présentés par ordre de liquidité (croissant ou décroissant) lorsqu'une telle présentation apporte des informations fiables et plus pertinentes.</p> <p>Les IFRS exigent que les passifs à long terme devenus remboursables à vue pour cause de bris de condition soient classés dans le passif à court terme, à moins que leur refinancement soit complété à la date de clôture.</p>	<p>Les PCGRC ne prévoient pas de telles obligations de présentation à l'égard du classement des charges.</p> <p>Ce n'est pas la même présentation par rapport aux PCGRC, ils ne suivaient pas un ordre systématique.</p> <p>Dans le bilan traditionnel, on commence par les actifs courants puis les passifs courants.</p> <p>Ce n'est pas le même traitement au niveau des PCGRC, les postes sont présentés par ordre décroissant de liquidité.</p> <p>Les PCGRC ne contiennent pas de dispositions pareilles.</p>

IFRS	PCGRC
Comptabilisation	
<p>Juste valeur : base de mesure.</p> <p>L'entité doit présenter un état de la situation financière au début de la première période de comparaison.</p> <p>En vertu des IFRS, il faut rapprocher l'ensemble des capitaux propres.</p> <p>L'IAS 1 fournit des indications plus exhaustives sur l'hypothèse de la continuité d'exploitation.</p> <p>Selon la norme IAS 1, il est interdit de présenter le montant net des produits et charges.</p> <p>Le cadre de l'IASB présente les notions de maintien du capital financier et de préservation du capital physique sans prescrire l'application de l'une ou l'autre des deux pratiques.</p> <p>Les IFRS ne le mentionnent pas.</p> <p>L'IAS 1 autorise :</p> <p style="padding-left: 20px;">La dérogation aux normes lorsque leur respect n'aboutit pas à la présentation d'une image fidèle.</p> <p style="padding-left: 20px;">N'exige pas l'établissement d'un état des bénéfices non répartis, mais impose celui d'un état des variations des capitaux propres.</p> <p>L'IAS 1 interdit la fourniture d'informations sur les éléments extraordinaires dans les états financiers.</p>	<p>Coût historique : base de mesure.</p> <p>L'entité n'est pas tenue de présenter un bilan au début de la première période de comparaison.</p> <p>Selon les PCGRC, seuls les bénéfices non répartis doivent être rapprochés.</p> <p>Le chapitre 1000 des PCGRC ne le fait pas.</p> <p>Selon les PCGRC, il est fréquent de présenter le solde net des intérêts créditeurs et débiteurs à l'état des résultats.</p> <p>Le chapitre 1000 précise qu'aux fins de l'établissement des états financiers, la préservation du capital est mesurée en numéraire.</p> <p>Le chapitre 1100 prévoit une exception temporaire en ce qui concerne la constatation et l'évaluation des actifs et des passifs découlant de la réglementation des tarifs.</p> <p>Le chapitre 1400 ne prévoit pas ses dérogations, mais exige l'établissement d'un état des bénéfices non répartis.</p> <p>Le chapitre 3480 prévoit la présentation des éléments extraordinaires qui ne sont pas typiques des activités normales de l'entité et qui ne découlent pas principalement de décisions de la direction ou des propriétaires.</p>

IFRS	PCGRC
Comptabilisation	
<p>En vertu des normes IFRS, il est interdit de présenter tout élément de produits ou de charges au titre d'élément extraordinaire.</p> <p>L'IAS 1 prévoit que l'entité doit mentionner les dividendes attribués aux détenteurs d'instruments de capitaux propres après la période de <i>reporting</i>.</p> <p>Les montants attribuables à la société mère et aux actionnaires minoritaires sont présentés séparément dans l'état des variations des capitaux propres.</p> <p>L'IAS 2 exclut les travaux en cours générés par des contrats de construction, les instruments financiers, les actifs biologiques et la production agricole au moment de la récolte.</p> <p>L'IAS 7 permet que certains investissements en actions soient classés comme équivalent de trésorerie.</p> <p>D'après l'IAS8, lorsqu'il n'est pas possible de déterminer les effets d'une erreur sur une période spécifique ou ses effets cumulés, les montants des périodes antérieures sont retraités comme si l'erreur n'avait jamais eu lieu.</p> <p>L'entité doit indiquer la date d'approbation des états financiers et mentionner qui a donné cette approbation. Si les propriétaires de l'entité ou d'autres ont le pouvoir de modifier les états financiers après leur publication, l'entité doit l'indiquer.</p> <p>L'IAS 10 impose de mettre à jour les informations fournies relatives aux situations qui existaient à la fin de la période de <i>reporting</i> lorsque l'entité reçoit de nouvelles informations sur ces situations.</p>	<p>Selon les PCGRC, il est possible de classer les produits et les charges à titre d'éléments extraordinaires si certains critères sont satisfaits.</p> <p>Le chapitre 3820 ne contient pas de dispositions équivalentes.</p> <p>Les montants attribuables aux actionnaires sans contrôle ne sont pas inclus dans les capitaux propres, mais présentés séparément.</p> <p>Le chapitre 3031 ne contient pas d'exclusions équivalentes.</p> <p>Le chapitre 1540 ne contient aucune disposition pareille.</p> <p>Le chapitre 1506 ne prévoit aucune exception dans le cas où il ne serait pas possible de déterminer les effets d'une erreur.</p> <p>Le chapitre 3820 ne contient aucune disposition correspondante.</p> <p>Le chapitre 3820 ne contient aucune disposition correspondante.</p>

IFRS	PCGRC
Comptabilisation	
<p>L'IAS 10 ne contient aucune disposition pareille.</p> <p>Dans les IFRS, la méthode de l'achèvement des travaux est interdite.</p> <p>L'IAS 12 prévoit la comptabilisation d'un passif d'impôt différé à l'égard des différences temporelles imposables qui peuvent être générées lorsque des actifs non monétaires sont transférés entre les sociétés liées.</p> <p>L'IAS 12 prévoit la comptabilisation d'un passif ou d'un actif d'impôt différé pour les écarts temporaires découlant de la conversion d'actifs non monétaires qui résultent de la différence entre les conversions au taux de change historique et au taux de change de clôture.</p> <p>L'IAS 12 impose d'indiquer le montant d'un actif d'impôt différé et la nature des éléments probants justifiant sa comptabilisation</p> <p>SIC 21 s'applique aux immeubles de placement qui sont comptabilisés pour des montants réévalués.</p> <p>Lorsque le règlement d'une immobilisation corporelle est différé au-delà des conditions habituelles de crédit, la différence entre le prix comptant équivalent et le total des règlements est comptabilisée en charges financières sur la période de crédit.</p> <p>Lors d'une acquisition réalisée par étapes, les actifs et passifs identifiables sont comptabilisés selon la juste valeur totale au moment de l'obtention du contrôle, et un profit (ou une perte) est comptabilisé en résultat.</p>	<p>Le chapitre 3820 indique de fournir des informations financières supplémentaires pro forma.</p> <p>Dans les PCGRC, l'exécution est déterminée en utilisant la méthode de l'avancement des travaux, soit la méthode de l'achèvement des travaux.</p> <p>Le chapitre 3465 prévoit que lorsqu'un actif fait l'objet d'une cession entre des entreprises d'un même groupe consolidé, aucun solde d'impôts futurs ne doit être constaté dans les états financiers consolidés pour un écart temporaire.</p> <p>Le chapitre 3465 ne permet pas cette constatation.</p> <p>Le chapitre 3465 n'impose pas de fournir une telle information</p> <p>Les PCGRC ne permettent pas les réévaluations.</p> <p>Le chapitre 3061 ne traite pas le règlement différé d'un actif.</p> <p>Lors d'une acquisition réalisée par étapes, la valeur comptable des titres de capitaux propres n'est pas réévaluée à la juste valeur, et un gain (ou une perte) n'est pas comptabilisé dans les résultats au moment de l'obtention du contrôle.</p>

IFRS	PCGRC
Comptabilisation	
L'IAS 16 n'exige pas ni n'interdit l'actualisation.	Le chapitre 3061 interdit l'actualisation.
L'IAS 18 évalue les produits des activités ordinaires à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir.	Le chapitre 3400 ne traite pas l'évaluation des produits.
L'IAS 17 ne fait pas de distinction, du point de vue du bailleur, entre un contrat de location-vente et un contrat de location-financement.	Les PCGRC font une distinction, du point de vue du bailleur, entre un contrat de location-financement et un contrat de location-vente.
L'IAS 19 permet de comptabiliser les écarts actuariels directement dans les capitaux propres.	Le chapitre 3461 ne permet pas cette opération.
Selon l'IAS 19, les avantages à court terme offerts au personnel sont comptabilisés en charges à mesure que le membre rend des services à l'entité. Un passif est comptabilisé pour les avantages à court terme impayés.	Le chapitre 3461 ne s'applique pas aux avantages fournis par l'entreprise à ses salariés au cours de leur période d'emploi.
Lors d'un remboursement de subvention publique lié à un actif, l'IAS 20 exige la comptabilisation immédiate en charge de l'amortissement supplémentaire qui aurait été comptabilisé au cours des périodes antérieures.	Le chapitre 3800 exige la comptabilisation prospective de la charge d'amortissement supplémentaire.
L'IAS21 fournit les directives sur la façon de déterminer quand l'économie de la monnaie fonctionnelle d'une entité est hyper inflationniste.	Le chapitre 1651 ne fournit aucune directive sur la façon de déterminer quand une économie est hautement inflationniste.
Selon l'IAS21, les écarts de change doivent être comptabilisés directement au résultat net.	D'après le chapitre 1651, les écarts de change étaient amortis ce qui permettait aux entreprises canadiennes de stabiliser et de lisser les résultats.
L'IAS 24 ne traite pas l'évaluation des transactions entre parties liées.	Le chapitre 3840 traite l'évaluation des opérations entre apparentés.
L'IAS 27 limite l'écart entre les dates de publication des informations financières d'une société mère et de sa filiale à un maximum de trois mois.	Le chapitre 1600 ne contient aucune disposition pareille.

IFRS	PCGRC
Comptabilisation	
<p>L'IAS 27 impose à la société mère de comptabiliser comme une transaction portant sur les capitaux propres une modification de la part d'intérêts qu'elle détient dans une filiale.</p> <p>D'après les IFRS, l'entité a le choix d'adopter une méthode comptable qui permet de classer les intérêts et dividendes reçus dans les activités opérationnelles ou dans les activités d'investissement. Tandis que les intérêts et dividendes versés sont classés dans les activités opérationnelles ou dans les activités de financement.</p> <p>Les méthodes comptables utilisées au sein du groupe doivent être uniformes.</p>	<p>Le chapitre 1600 impose de comptabiliser à l'état des résultats les gains et pertes résultant de la dilution de la participation de l'entité mère dans une filiale.</p> <p>Selon les PCGRC, les intérêts et dividendes (reçus et versés) qui sont compris dans les résultats doivent être classés dans les activités d'exploitation. Cependant les intérêts et dividendes qui sont portés au débit ou crédit des bénéficiaires non répartis doivent être présentés comme des activités de financement.</p> <p>Les PCGRC n'exigent pas que les méthodes comptables soient uniformes au sein du groupe.</p>

Certes, le passage des normes PCGRC aux normes IFRS n'a pas entraîné des différences significatives (étude CGA – Canada 2013), mais d'après Blanchette et Desfleurs (2011), il a apporté certaines modifications qui ont touché, entre autres, la comptabilisation à la juste valeur et la consolidation.

Selon Cormier et Magnan (2014), l'adoption des IFRS a amélioré la situation des investisseurs canadiens sur le plan de l'information grâce à l'accroissement du volume des notes qui est passé de 33 pages en moyenne en PCGRC à 48 pages en IFRS. De plus, l'adoption des IFRS a permis aux sociétés canadiennes :

- Un accès plus simple et moins coûteux aux capitaux ;
- Une amélioration de la pertinence boursière du résultat ;
- Une légère baisse de la gestion des résultats.

En même temps, l'adoption des IFRS a entraîné des coûts d'agence plus faibles (Healy et Palepu, 2001) et une volatilité des résultats ainsi qu'une fluctuation importante du résultat net (KPMG, 2010).

1.4 Conclusion

Les IFRS présentent de grandes ressemblances avec les normes canadiennes du point de vue des sujets traités et des conclusions formulées. Toutefois, c'est au niveau des détails qu'on a constaté les changements qui ont eu un impact sur l'information financière des sociétés canadiennes, principalement la comptabilisation à la juste valeur. Ce traitement implique la comptabilisation des profits et des pertes latents dans le résultat global afin d'éviter la volatilité des résultats, et le traitement des participations ne donnant pas le contrôle qui sont considérés comme des actionnaires dans la société mère, d'où leur présentation dans les capitaux propres de l'état consolidé de la situation financière.

CHAPITRE II

FONDEMENTS THÉORIQUES

2.1 Introduction

L'accès à l'information est une nécessité de plus en plus grande. Cependant dans la réalité, cette information est mal répartie entre les différents acteurs du marché. En raison de cette asymétrie d'information, la répartition devient inéquitable entre les différents partenaires de l'entreprise ayant des intérêts divergents. L'asymétrie d'information est une situation où un agent détient de l'information qu'un autre n'a pas. Cette situation est souvent matérialisée par une relation d'agence où le principal (mandant) demande à un agent (mandataire) d'effectuer une action en son nom. Dès lors, l'agent détenant plus d'informations peut être tenté d'agir dans son propre intérêt et non dans celui du principal. Il s'en suit un conflit d'agence.

Plusieurs études ont démontré que l'adoption des IFRS conduit les entreprises à divulguer plus d'informations et de meilleure qualité (Dumontier et Magrahoui,(2007); Barth et al.(2008); Blanchette et al., (2013); Gibson, (2014). Ceci devrait réduire le problème d'asymétrie d'informations entre les différentes parties prenantes de l'entreprise.

La théorie d'agence ou théorie des mandats met l'accent sur les divergences d'intérêts potentielles entre les différentes parties prenantes de l'entreprise (dirigeants, actionnaires...), qui selon Parrat (1999), entretiennent des relations variées et nombreuses qui sont fréquemment source de conflits.

L'objectif de cette section est de définir la relation d'agence en se focalisant sur ses origines (Smith, Jensen et Meckling). Ensuite, nous aborderons les problèmes d'agence qui existent entre les différents partenaires de l'entreprise et enfin, nous jetterons un regard sur les coûts d'agence qui en découlent entre mandant et mandataire.

2.2 La relation d'agence

La théorie d'agence tire son nom de la relation d'agence qui lie le principal (celui qui délègue un pouvoir décisionnel) à l'agent. Une relation d'agence est une relation contractuelle par laquelle l'actionnaire, appelé principal ou mandant, donne au dirigeant, appelé agent ou mandataire, le droit d'accomplir des tâches en son nom et pour son compte en contrepartie d'une rémunération.

Les dirigeants qui détiennent une faible part du capital des entreprises qu'ils gèrent, ou qui n'en détiennent pas du tout, sont moins incités à agir dans l'intérêt des actionnaires. Ceci résulte en l'accroissement des coûts d'agence dus à un effet de divergence d'intérêts occasionné par la séparation des fonctions de propriété et de contrôle.

L'étude de la relation d'agence a débuté avec les travaux d'Adam Smith (1776) qui affirme que la société est inefficace si la direction est faite par un agent non propriétaire en l'absence de réels incitatifs qui le pousseraient à agir dans l'intérêt de la firme. Il écrit dans la richesse des nations : « quand une personne n'emploie au commerce d'autres capitaux que les siens propres, il n'y a pas lieu à confiance. Ainsi, la négligence et la profusion vont toujours transcender la gestion des affaires ». (Smith, 1776, p. 58). De leur part, Jensen et Meckling (1976) définissent une relation d'agence comme un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal ou le mandant) engagent une autre personne (l'agent ou le mandataire) pour accomplir

quelques services en leur nom, impliquant la délégation d'une partie de l'autorité de prise de décision à l'agent.

Selon Coleman (1990), une relation d'autorité, d'un acteur sur un autre, existe si le premier dispose de droits de contrôle sur certaines actions du second.

Dans le même sens, Charreaux (1998) explique qu'il y a une relation d'autorité si un acteur abandonne une partie de sa latitude décisionnelle au profit d'un second. Cela implique que l'agent, en contrepartie de la rémunération qu'il reçoit du principal, doit agir avec pour objectif d'accomplir la mission qui lui a été fixée, en tenant compte des objectifs et des conditions négociées avec le principal.

En principe, les agents s'engagent à agir dans l'intérêt du principal, mais chaque mandataire tente de maximiser sa richesse personnelle et n'agit pas nécessairement dans l'intérêt des mandataires. C'est à partir de ce moment qu'on parle de conflits d'intérêts qui donneront naissance à des coûts d'agence.

2.3 Les problèmes d'agence

Il existe plusieurs problèmes d'agence à l'intérieur d'une entreprise. Ces problèmes sont plus intenses lorsque, non seulement le principal est incapable de surveiller l'agent, mais également lorsque l'agent possède des informations sur son environnement. À ce stade, la détention de l'information constitue une source de pouvoir importante pour les acteurs.

D'après Charreaux (1998), les conflits potentiellement associés à toute coopération naissent soit de l'allocation des décisions régissant le processus de création de valeur, soit de l'appropriation de la valeur créée.

On s'intéresse dans ce qui suit à deux catégories de problèmes d'agence : les problèmes d'agence de type I (classique) découlant de la relation entre les actionnaires et les dirigeants et les conflits d'agence de type II découlant de la relation entre les actionnaires majoritaires et les actionnaires minoritaires (Villalonga et Amit, 2006 ; Shleifer et Vishny, 1997).

2.3.1 Conflit d'agence entre actionnaires et dirigeants

Selon Modigliani et Miller (1958), le dirigeant agit toujours dans le meilleur intérêt des actionnaires. Mais d'après Jensen et Meckling (1976), la séparation entre contrôle et propriété crée des conflits d'agence entre dirigeants et actionnaires qui peuvent influencer leur comportement dans la prise de décision.

Dans ce sens, Eisenhardt (1989) affirme qu'il y'aura un problème d'agence lorsque le principal et l'agent choisissent des actions différentes à cause de leur divergence vis-à-vis des préférences au risque.

À ce niveau, Fama (1980) montre que cette divergence d'intérêts est accentuée par la différence de risque encouru. Les managers sont plus prudents face au risque dans la mesure où ils ne peuvent pas diversifier leur capital humain tandis que l'actionnaire peut diversifier son portefeuille.

Pour Williamson (1964), le gestionnaire agit à sa discrétion pour maximiser son utilité qui repose, entre autres, sur son salaire, la sécurité de son poste, son pouvoir, son prestige ou encore son statut.

D'une autre manière, Byrd et al. (1999) ont montré que les conflits d'intérêts résultent des différences entre l'horizon de travail, le risque assumé et le niveau de rémunération souhaité par les dirigeants et les actionnaires.

De plus, les problèmes d'agence de type I peuvent aussi être expliqués par les stratégies d'enracinement (Shleifer et Vishny, 1989) mises en œuvre par le dirigeant. Ainsi, celui-ci, pour éviter d'être évincé, peut rendre son remplacement plus coûteux pour les actionnaires.

2.3.2 Conflit d'agence entre actionnaires majoritaires et actionnaires minoritaires

Dans les structures de propriété généralement concentrée, la relation d'agence se situe entre l'actionnaire minoritaire qui incarne le rôle du principal et l'actionnaire dominant qui devient l'agent. Les actionnaires dominants détenant le contrôle des votes des sociétés peuvent présenter une menace d'expropriation et avoir des préférences qui diffèrent de celles des actionnaires minoritaires. Le pouvoir de contrôler les votes permet à l'actionnaire dominant de se mettre à l'abri de certains mécanismes disciplinaires mis en place pour minimiser les conflits d'agence.

Les partisans de problèmes d'agence de type II soutiennent que l'excès de contrôle engendre des coûts d'agence qui peuvent prendre la forme d'expropriation. Bebchuk et al. (2000) examinent les dispositions pour séparer le contrôle des droits de flux de trésorerie à travers : les pyramides ; les participations croisées et les actions avec droit de vote double. À partir du modèle de la structure de contrôle-minorité (CMS), ils décrivent la manière dont ces arrangements permettent à un actionnaire dominant de maintenir un verrouillage sur le contrôle d'une entreprise au détriment de celui des actionnaires minoritaires. Cette expropriation peut s'effectuer de nombreuses manières, par l'intermédiaire de la vente d'actifs, de prix de transferts entre sociétés d'un même groupe, de rémunérations excessives des dirigeants ou par des garanties de prêts (Navatte et Schier, 2011).

Aussi, Harada et Nguyen (2011) ont montré que les actionnaires-contrôleurs, en regard de leur pouvoir sur la gestion de l'entreprise, peuvent s'appropriier des

bénéfices au détriment des petits actionnaires, à travers des transactions hors marché avec des entités contrôlées.

Ho et Wong (2001) ont montré que les coûts d'agence dans les firmes, où le capital est concentré entre les mains d'un nombre réduit d'actionnaires, résultent des conflits d'intérêts entre les actionnaires dominants et les actionnaires minoritaires. Les premiers vont chercher à s'approprier des bénéfices privés au détriment des seconds et seront donc amenés à réduire la qualité de leur publication financière.

De plus, Liu *et al.* (2009) ont examiné dans le contexte chinois le lien entre le contrôle des actionnaires et les bénéfices des gestionnaires. Les auteurs font valoir que ces actionnaires sont incités à gérer le bénéfice, à exproprier les actionnaires minoritaires et à extraire les bénéfices privés du contrôle. Leurs travaux montrent que la gestion des résultats est liée à l'incitation et à l'expropriation des actionnaires minoritaires.

En outre, le conflit entre les actionnaires dominants et minoritaires peut générer le versement d'avantages au profit des actionnaires dominants d'une manière plus que proportionnelle par rapport à leur contribution au capital.

2.3.3 Les coûts d'agence

La décentralisation de la prise de décision va créer des relations d'agence, sources de conflits d'intérêt et de coûts d'agence. D'après Jensen et Fama (1983), les formes organisationnelles qui survivent sont celles qui permettent de minimiser les coûts d'agence. Ces coûts sont associés à toutes les relations contractuelles ou intervient l'entreprise, dont principalement la relation d'agence qui lie les actionnaires et les dirigeants.

De plus, Jensen et Meckling (1976) ont affirmé que ce qui est important ce n'est pas la relation d'agence en elle-même, mais ce sont les coûts d'agence. « Remarquons également que les coûts d'agence apparaissent dans toutes les circonstances qui impliquent un effort de coopération par deux ou davantage de personnes même s'il n'y a pas de relation principal – agent clairement défini » (Jensen et Meckling, 1976, p. 309).

Aussi, selon Jensen et Meckling (1976), les problèmes d'agence engendrent trois types de coûts : les coûts de surveillance, les coûts d'engagement et les coûts d'opportunité. Le volume de ces coûts d'agence dépend des facteurs suivants :

- Le comportement des dirigeants ;
- Les intérêts recherchés par les dirigeants ;
- Les coûts des activités de surveillance et de dédouanement ;
- Le coût de la mesure et de l'évaluation de la performance du dirigeant ;
- Les coûts de remplacement du dirigeant ;
- Le mécanisme du marché de la firme.

2.3.3.1 Les coûts de surveillance

Ce sont les coûts entrepris par l'actionnaire afin de veiller à ce que les dirigeants n'agissent pas à l'encontre de leurs intérêts. D'une autre manière, on pourra dire que ce sont les coûts supportés par le principal pour limiter le comportement opportuniste de l'agent et les coûts d'incitation (systèmes d'intéressement) engagés par le principal pour orienter le comportement de l'agent.

2.3.3.2 Les coûts d'engagement (de dédouanement ou d'obligation)

Ce sont les coûts d'obligation ou coûts d'engagement que l'agent peut avoir lui-même encourus pour mettre le principal en confiance (coût de motivation). Ils font référence aux dépenses faites par le dirigeant afin de montrer aux actionnaires qu'il n'agit pas à l'encontre de leurs intérêts. D'une autre façon, ce sont les coûts supportés par l'agent pour ne pas léser le principal et pour prouver l'absence de déviance.

2.3.3.3 Les coûts d'opportunité

Dénoté aussi « perte résiduelle », ce coût s'assimile à la perte d'utilité subie par le principal par suite d'une divergence d'intérêt avec l'agent, par exemple le coût subi par le principal, suite à une gestion défavorable par l'agent des intérêts de celui-ci. Ainsi, malgré le contrôle et l'engagement, il subsistera toujours une certaine divergence entre les décisions prises par l'agent et celles qui maximiseraient le bien-être du principal.

2.4 Conclusion

Nous avons vu précédemment qu'il existe deux types de problèmes d'agence. Le premier, de type I, découle de la relation entre les actionnaires et les dirigeants. Le second, dit de type II, concerne la relation entre les actionnaires majoritaires et les actionnaires minoritaires.

Dans ce cadre d'agence, les dirigeants de l'entreprise transmettent à leurs partenaires des informations comptables et financières, spécialement suivi par les investisseurs et les analystes financiers. Même si l'information comptable est établie conformément aux règles en vigueur, les dirigeants disposent d'une marge de manœuvre en matière d'options comptables et d'évaluation.

Aussi, les dirigeants peuvent exercer des choix discrétionnaires en matière d'évaluation et d'options comptables qui peuvent influencer significativement les résultats publiés.

L'étude de l'impact de la structure de propriété sur la gestion des résultats engendre automatiquement l'étude des relations de pouvoirs entre les différentes parties prenantes de l'entreprise. Ces dernières, dans le cadre de la théorie d'agence, considèrent l'entreprise comme une entité active mettant en relation plusieurs agents qui dans le cadre de leurs activités se partagent le rôle du principal et le rôle de l'agent et chacun de son côté s'intéresse à valoriser son propre patrimoine et réaliser ses propres intérêts. D'où la naissance de conflits que la théorie cherche à gérer et à réduire grâce aux mécanismes de contrôle et d'incitation.

CHAPITRE III

REVUE DE LITTÉRATURE

3.1 Introduction

L'étude de l'impact de la structure d'actionnariat sur la gestion des résultats implique tout d'abord l'étude de la structure de propriété, principalement les structures de propriétés concentrées. À ce niveau, de nombreux travaux ont étudié l'aspect relatif à la concentration de l'actionnariat, c'est-à-dire le pourcentage d'actions détenues par les actionnaires majoritaires. Dans ce cas, les actionnaires dominants contrôlent facilement et directement le dirigeant. Cette structure peut diminuer les coûts d'agence provoqués par l'opportunisme du dirigeant et améliorer la performance, mais les actionnaires dominants risquent d'exercer leur pouvoir discrétionnaire au détriment des intérêts des actionnaires minoritaires (Shleifer et Vishny, 1997). Alors que certains résultats ont montré que la concentration de la propriété a un effet positif sur l'élément analysé, d'autres ont plutôt fait état d'effets négatif ou neutre.

3.2 Les effets de la structure d'actionnariat

Dans cette section, trois types d'effet de la structure d'actionnariat concentré sont présentés à savoir : l'enracinement des dirigeants, la convergence des intérêts et la neutralité de la structure.

3.2.1 L'enracinement : effet négatif

Selon Parrat (1999), l'enracinement consiste pour les dirigeants à valoriser leur présence au sein de l'entreprise en rendant coûteux leur remplacement, ce qui leur permet d'augmenter leurs pouvoirs et leurs espaces discrétionnaires. De plus, Grossman et Hart (1980) expliquent que le fait d'être libéré du contrôle des actionnaires rend le dirigeant incité à poursuivre ses intérêts aux dépens des premiers. À ce niveau, les dirigeants qui possèdent une majorité solide du capital échappent à tout contrôle et peuvent œuvrer dans une optique contraire à la maximisation de la valeur.

Alexandre et Paquerot (2000) ont étudié l'efficacité du contrôle exercé par la structure de propriété et le conseil d'administration sur les dirigeants dans un environnement caractérisé relativement par une structure d'actionnariat concentré. À l'aide d'un échantillon de 103 observations sur des entreprises françaises pour la période allant de 1988 à 1994, ils ont montré que la théorie de l'enracinement est plus adaptée à l'analyse des problèmes de contrôle plutôt que la théorie de l'agence ou des coûts de transaction. En effet, la théorie de l'enracinement explique également comment les mécanismes qui renforcent l'efficacité des organisations peuvent être utilisés par les acteurs pour s'enraciner dans leurs fonctions.

Dans un contexte dominé par une structure d'actionnariat concentré, Ben Amar (2004) a analysé la structure de propriété et la performance des acquéreurs au Canada. À l'aide d'un échantillon de 238 fusions et acquisitions réalisées sur 183 sociétés canadiennes, il a montré que la relation est non monotone (négative) entre le niveau de propriété des dirigeants et les rendements boursiers obtenus par les actionnaires des firmes absorbantes. De plus, la présence des détenteurs externes de blocs d'actions améliore significativement la performance financière des firmes absorbantes et enfin, la séparation entre les droits de propriété et de contrôle n'affecte

pas les rendements obtenus par les actionnaires à la date d'annonce des fusions et acquisitions.

André et Schiehl (2004) ont réexaminé l'association entre les différents mécanismes de gouvernance et la performance des entreprises dans un contexte dominé par une structure d'actionnariat concentré. À l'aide d'un échantillon de 178 sociétés canadiennes recueillies sur une période de trois ans (de 1997 à 1999), ils ont montré l'existence d'un rapport négatif entre la participation au capital du conseil et l'actionnaire dominant.

Joon Tae Lee (2004) a étudié la relation entre la structure actionnariale et la performance dans le cas des grands groupes coréens, caractérisés par une structure à contrôle minoritaire. Moyennant un échantillon de 29 grands groupes pour la période allant de 1990 à 1996, il a montré qu'avec l'aide d'une analyse non linéaire employant le modèle de la régression par morceaux, les résultats obtenus font apparaître une relation positive dans la zone intermédiaire et une relation négative dans les zones des deux extrémités. L'effet négatif d'enracinement de la concentration actionnariale l'emporte sur celui de convergence des intérêts dans la première et la troisième zone.

Bozec et Laurin (2004) ont étudié le lien qui existe entre la concentration des droits de propriété et la performance des sociétés canadiennes. À l'aide d'un échantillon de 487 entreprises pour la période allant de 1998 à 1999, ils ont montré que la relation entre la performance des sociétés canadiennes et le pourcentage des votes contrôlé par le véritable actionnaire principal est de nature linéaire non monotone. De plus, la concentration de la propriété joue un rôle déterminant pour atténuer les conflits d'intérêts entre l'actionnaire dominant et le reste des actionnaires, plus particulièrement lorsqu'il y a séparation entre participation au capital et contrôle des votes.

De son côté, Di Vito (2006) a étudié l'impact des différentes structures de propriété sur les activités d'innovation dans les sociétés canadiennes. À partir d'un échantillon composé de 1192 observations, elle a montré que la concentration de propriété aurait un effet négatif à la fois sur les investissements en recherche et développement et sur la performance.

Boujenoui et Zeghal (2006) ont examiné le lien entre la structure de contrôle des droits de vote et la qualité des mécanismes internes de gouvernance. À l'aide d'un échantillon de 214 entreprises canadiennes publiques pour la période allant de 1997 à 2001, ils ont montré que la structure de contrôle était négativement reliée à la qualité des mécanismes internes de gouvernance. De plus, l'actionnariat interne et celui des détenteurs de blocs ont chacun un impact négatif sur l'indice de qualité de la gouvernance et enfin l'actionnariat des investisseurs institutionnels est relié positivement à l'indice de qualité de la gouvernance. Ceci rejoint les conclusions de l'étude de Shleifer et Vishny (1997), sur le fait que la concentration de l'actionnariat conduit à un enracinement de l'actionnaire de contrôle.

Dans son étude de 2008, Bozec a examiné empiriquement l'incidence de la concentration de l'actionnariat et de la séparation entre les droits de vote et les droits de propriété sur la gestion des bénéficiaires des sociétés canadiennes. À l'aide d'un échantillon de 2057 observations, il a montré que la relation entre le pourcentage des droits de vote de l'ultime actionnaire, son pourcentage des droits de propriété et le niveau de gestion des bénéficiaires est linéaire non monotone et de forme concave. De plus, l'auteur trouve que lorsqu'il y a une grande convergence des intérêts de l'actionnaire dominant avec ceux des actionnaires minoritaires, toute concentration supplémentaire a pour effet de réduire la manipulation des bénéficiaires.

Thraya (2008) a étudié la relation entre la structure de propriété concentrée et la performance des entreprises acquéreuses et plus spécialement, l'impact de trois facteurs à savoir : la présence des actionnaires majoritaires ou de contrôle, le niveau

de séparation entre la propriété et le contrôle et l'ampleur des bénéfices privés. À l'aide d'un échantillon de 425 entreprises acquéreuses cotées appartenant à des pays européens, il a montré que la performance des entreprises acquéreuses réagit parfois positivement et parfois négativement à la présence des actionnaires dominants. Il ajoute qu'il y a une relation négative entre les rendements anormaux et la séparation entre les droits de vote et les droits aux bénéfices ; et enfin, les bénéfices privés ont un impact significativement négatif sur la performance des entreprises acquéreuses.

Dans un environnement caractérisé par une structure d'actionnariat concentrée, Sahut et Gharbi (2011) ont étudié l'influence des investisseurs institutionnels sur la performance de la firme française. À l'aide d'un échantillon composé de 337 observations, ils ont montré qu'il y a une influence négative des différentes catégories étudiées des investisseurs institutionnels sur la performance des firmes françaises, et ce en cas de détention de participation réduite (relation non linéaire entre les actionnaires institutionnels et la performance des firmes).

3.2.2 La convergence des intérêts : effet positif

Plus le pourcentage de capital détenu par les dirigeants est important, plus l'écart par rapport à l'objectif traditionnel de maximisation de la valeur est faible. (Charreaux, 1992)

Ainsi, Berle et Means (1932) notent que la propriété concentrée ajoute de la valeur à une entreprise lorsque les conflits entre les propriétaires et gestionnaires sont contrôlés.

Jensen et Meckling (1976) pensent que plus la part du capital détenue par les dirigeants est importante, plus les divergences d'intérêt entre les actionnaires et les dirigeants sont faibles. Ces deux auteurs suggèrent que la propriété managériale peut

réduire la tendance des managers à profiter de leur position, à exproprier la richesse des actionnaires et à s'engager dans des décisions maximisant la valeur de l'entreprise.

Bhagat, Carey et Elson (1999) ont étudié la relation entre la proportion du capital détenue par les dirigeants et la performance. Ils ont abouti à l'existence d'une relation positive entre la valeur des actions détenues et la performance de l'entreprise.

King et Santor (2008) ont analysé la relation entre l'actionnariat familial et la rentabilité de l'entreprise. À l'aide d'un échantillon de 613 entreprises canadiennes issues de l'indice TSX 300 et de l'indice S&P/TSX sur la période de 1998 à 2005, caractérisées par une structure d'actionnariat concentrée, ils ont montré que l'actionnariat familial ne nuisait pas à la rentabilité, car elle privilégie un horizon à long terme et souhaite intervenir dans toutes les décisions et orientations stratégiques de l'entreprise. Selon eux, les mécanismes de renforcement de contrôle sont de nature à limiter la valeur de l'entreprise.

Elmanaa et Khlif (2011) ont étudié les effets de la structure de propriété sur la performance comptable des entreprises tunisiennes non cotées. À l'aide d'un échantillon composé de 30 entreprises industrielles opérant dans divers secteurs pour la période allant de 1999 à 2002, elles ont montré qu'il existe une relation positive et significative entre la propriété managériale et la performance mesurée par le ROA.

Meier et Schier (2013) ont étudié la concentration de la structure de l'actionnariat direct en France. À l'aide d'un échantillon d'entreprises françaises composé de 3201 observations pour la période allant de 2007 à 2012, ils ont montré qu'il y avait une forte évolution de la structure de l'actionnariat avec une forte asymétrie dans la répartition des participations des initiés. De plus, les facteurs tels que la nature du secteur, la taille de l'entreprise et l'ancienneté sont importants dans la structuration de l'actionnariat.

Tristan Auvray (2014) a étudié la complémentarité institutionnelle qui existe entre la concentration de la propriété des actions, la régulation des conflits d'agence et le pouvoir des actionnaires en assemblée générale. À l'aide d'un échantillon composé de 287 sociétés cotées dans quinze pays européens, il a montré que les pays dans lesquels le pouvoir légal des décisions des actionnaires de contrôle est puissant sont marqués par de forts niveaux de concentration actionnariale, et ce en complément de la faiblesse des indicateurs de la protection des minoritaires. De plus, les juridictions dans lesquelles le droit des actionnaires minoritaires est très développé présentent un plus fort soutien juridique au pouvoir discrétionnaire des administrateurs.

3.2.3 La neutralité : effet neutre

Selon certains auteurs, toutes les structures sont équivalentes (Demsetz, 1983), et la structure de propriété n'a pas d'influence sur la performance des entreprises.

Ainsi, Charreaux (1991) a analysé l'incidence de la forme organisationnelle sur la performance financière des entreprises françaises plus spécifiquement : les sociétés managériales, les sociétés contrôlées et les sociétés familiales. À l'aide d'un échantillon comportant 106 entreprises, il a trouvé que la forme d'organisation a une incidence non significative sur la performance des fonds propres et que les entreprises familiales comparées à celles non familiales obtiennent de meilleures performances financières.

Mard et Marsat (2012) ont étudié le lien entre la gestion des résultats comptables et la structure de l'actionnariat dans le contexte français, caractérisé par une forte concentration de l'actionnariat. À l'aide d'un échantillon de 220 sociétés issues de l'indice SBF 250, ils ont montré que la relation entre la gestion des résultats et le pourcentage d'actions détenues par le principal actionnaire n'est pas significative lorsqu'on utilise un modèle linéaire.

Lefèvre (2006) a comparé la performance des entreprises dites indépendantes qui possèdent un membre au conseil d'administration appartenant à une grosse compagnie pyramidale à celle des entreprises complètement indépendantes, en dehors de toute structure pyramidale. À l'aide d'un échantillon de 600 entreprises canadiennes caractérisées par une structure d'actionnariat concentrée de l'année 1999, il a montré que les pyramides étaient plus profitables que les firmes indépendantes. De plus, l'analyse de l'auteur ne faisait pas ressortir d'effet de la structure de propriété dans les pyramides sur la profitabilité, ce sont plutôt les liens subtils qui existent entre les membres qui ont plus de poids.

3.3 La gestion des résultats

Les chiffres comptables sont l'outil traditionnel d'évaluation de la santé financière d'une firme. Ils permettent aux managers de faire une prise de décisions éclairée et une allocation efficiente des ressources. Or, les pressions exercées par les clauses contractuelles poussent les dirigeants à gérer les résultats afin d'éviter leur violation. Dans ce sens, Labelle (1990) a affirmé que les dirigeants sont incités à augmenter les résultats pour respecter les clauses restrictives.

Pour Healy et Whalen (1999), la gestion du résultat intervient lorsque les managers utilisent leur latitude discrétionnaire dans le processus de comptabilité financière et dans la structuration des transactions pour modifier les états financiers, soit pour induire en erreur certaines parties prenantes sur les performances économiques réelles de l'entreprise, soit pour influencer les enjeux contractuels qui reposent sur les données comptables.

Bien qu'il n'y ait pas de consensus sur l'interprétation de la gestion des résultats, certains auteurs ont proposé des définitions afin de la quantifier et de fournir des indications sur sa nature (opportuniste ou non) et son étendue.

3.3.1 Définitions de la gestion des résultats

Pour Schipper (1989), la gestion des résultats est une intervention délibérée dans le processus d'information financière externe dans le but de s'approprier des gains personnels.

Degeorge, Patel et Zeckhauser (1999) définissent la gestion des résultats comme suit : « c'est l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes ».

Beneish (2001) fait remarquer que seules les décisions prises peu de temps avant la clôture de l'exercice peuvent être qualifiées de « gestions des résultats », sinon il serait impossible de faire la part entre une volonté de gérer le flux d'information avec les tiers et un comportement d'investisseur rationnel.

Masmoudi – Ayadi et Boujelbene (2015) affirment que la gestion des résultats est une intervention intentionnelle de la part des dirigeants pour ramener le résultat de la firme à un niveau requis qui répond à un objectif précis.

Jeanjean (2001) identifie trois objectifs de la gestion des résultats comptables :

- La maximisation de la richesse des dirigeants au détriment des actionnaires.
- La minimisation des coûts de financement lors des appels publics à l'épargne.
(Cormier et Magnan, 1995)
- La minimisation des coûts politiques lors des crises environnementales.

D'autres chercheurs parlent de lissage des résultats qui représente un cas particulier de manipulation de l'information financière et consiste en une réduction de la variance des bénéfices (Belkaoui, 1992). Le lissage des résultats, réel ou comptable, consiste en un ensemble de pratiques qui sont délibérément appliquées afin de publier une série de résultats présentant une variance réduite (Chalayer, 1995). À cet effet, il

permet d'améliorer la richesse des actionnaires puisqu'il atténue l'incertitude des flux monétaires futurs et permet, en conséquence, une augmentation de la valeur des titres.

3.3.2 Les motivations de la gestion des résultats

Dans le cadre de la théorie comptable positive (Watts et Zimmerman, 1986), les dirigeants choisissent d'appliquer les normes comptables soit dans le but de maximiser la valeur de l'entreprise pour les actionnaires, ou de façon opportuniste pour atteindre des objectifs personnels au détriment des autres parties prenantes.

La richesse du dirigeant est affectée par la valeur de son capital humain sur le marché du travail et par sa rémunération dont le calcul peut être effectué à partir des résultats comptables, de telle sorte qu'il soit incité à agir dans l'intérêt des actionnaires (Kelly, 1983).

Bowen et al. (2008) ont affirmé que les systèmes d'incitation traditionnels basés sur les mesures comptables et sur la propriété ne font qu'augmenter la tentation des dirigeants à exploiter la défaillance de la structure de gouvernance pour abuser de la marge de manœuvre permise par les normes comptables et augmenter leur richesse.

Éviter les pertes, les tendances baissières des résultats et l'écart entre les prévisions et les réalisations est une source qui motive les dirigeants à gérer leurs résultats (Degeorge, Patel et Zeckhauser, 1999). Dans le même ordre d'idée, Defond et Park (1997) ont montré que la sécurité de l'emploi poussait les dirigeants à lisser les résultats actuels et futurs.

Mard et Marsat (2009) ont montré que les dirigeants ont tendance à gérer leurs résultats à la hausse avant leur départ. Tandis que les nouveaux dirigeants minimisent les résultats de l'exercice de succession afin d'attribuer la responsabilité aux dirigeants sortants et de bénéficier ainsi de la hausse des résultats subséquents.

Dechow et Skinner (2000, p. 245) avancent que :

Les offres publiques d'actions donnent une motivation directe à gérer les résultats. Dans la mesure où les dirigeants peuvent ajuster à la hausse les résultats publiés sans pour autant être détectés, ils peuvent améliorer les termes de cession des actions de leurs firmes au public ce qui leur permet de réaliser des gains directs pour leur propre compte ainsi que pour le compte de leurs entreprises.

Graham, Harvey et Rajgopal (2005) ont affirmé que ce sont les motivations liées à la pression du marché financier qui poussent les dirigeants à manipuler les résultats.

3.4 Incidence de l'adoption des IFRS sur la gestion des résultats

Leuz (2003) a montré que les normes IFRS auraient tendance à réduire la manipulation des résultats et à améliorer l'efficacité des marchés boursiers.

Pour Bartov et al. (2005), la publication des données comptables sous des normes de plus haute qualité reflète mieux la réalité sous-jacente économique de la firme.

Barth et al. (2008) estiment que la qualité des chiffres comptables peut s'améliorer en limitant les discrétions opportunistes des dirigeants qui cherchent à gérer les résultats ou en adoptant des normes comptables plus rigoureuses et de haute qualité telles que les normes IFRS.

Escare et Sefsaf (2014) ont testé l'hypothèse selon laquelle la gestion des résultats dans les entreprises ayant des écarts d'acquisition à leurs actifs augmentait après l'adoption des IFRS. À l'aide d'un échantillon composé de 544 et 272 observations françaises et britanniques issues de l'indice SBF120 et de l'indice FTSE100 pour la période allant de 2000 à 2010, ils ont montré que la gestion des résultats en France et au Royaume-Uni s'est significativement affaiblie après l'introduction des normes IFRS.

3.5 Incidence de la structure d'actionnariat sur la gestion des résultats

Stolowy et Breton (2003) affirment que la gestion des bénéfices a pour objet de modifier la perception des actionnaires quant à la gestion des ressources.

Lambert et Sponem (2005) ont montré que les entreprises, évoluant dans le contexte français, manipulaient leurs résultats lors du changement de la gouvernance des entreprises ou lors de l'augmentation de la pression des actionnaires.

Ben Othman et Zeghal (2011) ont analysé l'impact des déterminants de la gestion des résultats en référence aux modèles comptables anglo-américain et d'Europe continentale. Leur étude a porté sur un échantillon de firmes canadiennes, françaises et tunisiennes composées respectivement de 1714, 1741 et 283 observations, pour la période de 1997 à 2002 pour les firmes tunisiennes, et de 1996 à 2000 pour les firmes canadiennes et françaises. Ils ont montré que les incitations liées aux caractéristiques des firmes et aux coûts contractuels d'endettement pour une gestion excessive étaient quasiment similaires pour les firmes françaises et tunisiennes. De plus, les firmes canadiennes présentaient de fortes motivations pour une gestion excessive due à un marché financier dynamique, aux introductions en bourse et à des augmentations de capital par appel public à l'épargne.

Mard et Marsat (2012) ont étudié le lien entre la structure de l'actionnariat et la gestion des résultats des sociétés françaises. À l'aide d'un échantillon de 220 sociétés issues de l'indice SBF250, ils ont montré que l'utilisation d'un modèle non linéaire laissait apparaître une relation curvilinéaire en forme de U, c'est-à-dire que la relation entre la structure de l'actionnariat et la gestion des résultats augmente jusqu'à un certain point, mais qu'elle devient ensuite négative.

3.6 Hypothèses à tester

Compte tenu des résultats des études citées antérieurement, l'examen de la relation entre la structure de l'actionnariat et la gestion des résultats avant et après IFRS sera développé à travers trois hypothèses principales. La première hypothèse tente d'établir la relation entre l'adoption des IFRS et la gestion des résultats, et on s'attend à ce que :

H₁ : l'adoption des IFRS conduise à réduire la gestion des résultats.

La deuxième hypothèse fait le lien entre la structure de l'actionnariat et la gestion des résultats, et on s'attend à ce que :

H₂ : la structure d'actionnariat n'ait pas d'impact sur la gestion des résultats.

La troisième hypothèse fait le lien entre la structure de l'actionnariat et la gestion des résultats avant comparativement à après l'adoption des IFRS, et on s'attend à ce que :

H₃ : le lien entre la structure de l'actionnariat et la gestion des résultats soit moins fort après l'adoption des IFRS.

3.7 Conclusion

En conclusion, plusieurs travaux empiriques ont étudié les effets de la structure d'actionnariat concentré sur la gestion des résultats. Les résultats obtenus sont mitigés et ne laissent pas apparaître de consensus concernant cette relation. Selon les études, les auteurs concluent à un effet négatif (enracinement qui consiste pour les dirigeants à valoriser leur présence au sein de l'entreprise et augmenter leurs pouvoirs discrétionnaires), à un effet positif (convergence des intérêts : plus la part du capital détenue par les dirigeants est importante, plus les divergences d'intérêts entre les actionnaires et les dirigeants sont faibles), ou à un effet neutre (absence de relation).

En résumé, l'objectif de ce chapitre était d'inventorier les différents écrits qui mettent en évidence l'interaction entre les différents éléments du triangle à savoir : la structure d'actionnariat, la gestion du résultat et l'adoption des IFRS. Rappelons que l'entreprise se présente comme une somme de relations imbriquées caractérisées par des asymétries d'information ou chacun essaye de maximiser son utilité. Pour cela, un changement dans la structure d'actionnariat peut affecter positivement ou négativement la gestion des résultats. Aussi, l'adoption des normes IFRS limite la gestion des résultats, cette dernière peut s'améliorer par une bonne structure de gouvernance. Ainsi, une information est pertinente lorsqu'elle peut influencer sur les décisions des utilisateurs en les aidant à évaluer l'incidence financière des opérations et des faits (passés, présents ou futurs) ou en permettant de confirmer ou de corriger des évaluations antérieures.

CHAPITRE IV

MÉTHODOLOGIE

4.1 Introduction

Pour vérifier nos hypothèses, nous avons choisi d'effectuer plusieurs analyses statistiques. Tout d'abord, nous avons procédé à des analyses de comparaisons de moyennes pour vérifier s'il existe des différences significatives entre les mécanismes de gestion des résultats basés sur les PCGRC et ceux basés sur les IFRS. Ensuite nous avons poursuivi nos analyses de façon plus exhaustive en procédant tout d'abord à deux tests de corrélation bivariée, d'un côté, pour analyser la relation entre la variable dépendante, à savoir la gestion des résultats, et les variables de contrôle en vue de savoir s'il y a une association entre notre variable expliquée et nos variables de contrôle. D'un autre côté, on a eu recours à des régressions linéaires pour étudier la relation entre la structure de l'actionnariat et la gestion des résultats des entreprises canadiennes, et ce, avant versus après l'adoption des IFRS. L'avantage de ces analyses de régression est qu'elles tiennent compte de plusieurs facteurs reconnus dans la littérature pour avoir un impact sur les deux variables étudiées.

Pour définir nos variables d'analyse, nous nous sommes inspirés de différentes études qui ont analysé la structure de l'actionnariat ainsi que la gestion des résultats. Toutefois, nous avons enrichi notre modèle de régression en incluant certaines variables de contrôle telles que la taille de l'entreprise, la performance, l'endettement et le secteur d'activité, du fait que la majorité des études ont souligné leurs influences sur les deux variables.

Les sous-sections suivantes décrivent d'abord la sélection de l'échantillon et la période d'étude. Par la suite, nous présentons le modèle d'analyse utilisé ainsi que les différentes variables dépendantes, indépendantes et de contrôle qui seront utilisées pour effectuer les tests empiriques.

4.2 Échantillon et période d'étude

Notre étude est menée sur un échantillon constitué d'entreprises cotées à la bourse de Toronto et spécifiquement les entreprises de l'indice S&P/TSX60² dont la composition est représentative des plus grandes entreprises canadiennes cotées. D'une part, il y a la diversité sectorielle dans les entreprises étudiées, c'est-à-dire celles de l'indice S&P/TSX60. Nous avons listé une dizaine de secteurs d'activités pour les entreprises composant l'indice dont les principaux secteurs sont : fabrication, commerce de détail, transport et entreposage, services, énergie, construction et activités connexes et communication. D'autre part, le pourcentage de détention du capital par l'actionnaire majoritaire est différent pour chacune des entreprises, ce qui signifie qu'il y a également une diversité en matière d'actionnariat dans cet échantillon d'entreprises. Nous avons fait le total des entreprises par secteur d'activité et éliminé les institutions financières et les compagnies d'assurance qui sont au nombre de huit, en raison des caractéristiques spécifiques de leur industrie, ce qui rend notre échantillon final à 52 entreprises par année. Nous présentons au tableau 4.1 la distribution sectorielle de notre échantillon final pour les deux années 2010 et 2012.

² Le S&P/TSX est un indice pondéré selon la capitalisation boursière qui regroupe les plus grandes compagnies de la bourse de Toronto (TSX= Toronto Stock Exchange). Cet indice, calculé par Standard & Poors a pour but de mesurer l'activité économique des actions du TSX et les changements dans la composition de l'indice, ces derniers se font sur une base trimestrielle.

Tableau 4.1 Distribution des entreprises de l'échantillon par secteur d'activité économique

Secteur d'activité	Fréquence	Pourcentage
Produits électriques et électroniques	2	1,9
Énergie	26	25
fabrication et commerce de détail	26	25
Minerais métalliques et produits en métal	8	7,7
Machinerie et équipement	12	11,5
Transport et entreposage	10	9,6
Construction et activités connexes	6	5,8
Services	4	3,8
Communication	10	9,6
Total	104	100

En ce qui concerne la période d'étude, nous avons collecté les données sur une période de deux ans (2010-2012), c'est-à-dire une année avant l'adoption des normes IFRS (2010) et une année après (2012). Cependant, pour calculer le montant des accruals discrétionnaires, on a dû collecter les données financières des années : 2008, 2009 et 2011. Nous avons éliminé l'année 2011, car c'est la première année d'application obligatoire des IFRS. En effet, pendant cette année d'entrée en vigueur des IFRS, il y a beaucoup de mesures transitoires qui ne sont pas représentatives des pratiques comptables normales des entreprises. Notre étude est basée sur une comparaison avant et après IFRS, c'est pourquoi on a choisi l'année 2010, car c'est la dernière année de l'utilisation des PCGRC et c'est l'année qui précède l'adoption obligatoire des IFRS et l'année 2012, c'est l'année qui suit leur adoption.

La sélection des entreprises ainsi que la collecte des données financières vont être effectuées à partir de la base de données Compustat. Par la suite, nous avons recueilli manuellement les informations sur la structure de l'actionariat et sur les données financières manquantes, à l'aide des circulaires de la direction et des états financiers annuels audités publiés par les sociétés et diffusés sur le site www.sedar.com. À l'instar des études antérieures, nous faisons l'hypothèse que ces données sont fiables pour toute la période d'étude.

4.3 Modèle d'analyse et les variables de l'étude et leurs mesures

Comme premier objectif, cette recherche vise à examiner l'incidence de la structure d'actionnariat sur la gestion des résultats (GR) en faisant une comparaison entre l'année avant l'adoption des IFRS, c'est-à-dire en appliquant les PCGR, et celle après leur adoption. En d'autres mots, nous voulons comprendre si l'adoption des IFRS a changé le lien entre l'actionnariat et la gestion des résultats. À travers cet objectif de recherche, nous comptons en réalité examiner l'impact de l'adoption des IFRS sur la gestion des résultats et sur les paramètres qui influencent ces derniers.

4.3.1 Variable dépendante : La gestion des résultats mesurés par les accruals

Pour détecter la présence de la gestion des résultats, plusieurs modèles ont été développés dans la littérature. Mais la mesure la plus retenue est les accruals. Le terme « accruals » désigne l'ensemble des ajustements qui permettent de passer d'une comptabilité de caisse à une comptabilité d'engagement. Ils correspondent à l'ensemble des produits ou charges enregistrés au compte de résultat qui n'ont pas généré de flux de trésorerie. Leur calcul s'opère alors par différence entre le résultat net d'un exercice et les flux de trésorerie générés par l'activité de l'entreprise sur la même période. C'est un indicateur qui regroupe l'ensemble des variables sur lesquelles les dirigeants peuvent intervenir pour modifier les résultats.

Les accruals ou variables comptables de régularisation (VCR) est une notion introduite par Healy en 1985 et qui fait référence à l'ensemble des choix comptables et financiers offerts par la normalisation comptable aux dirigeants. Pour Watts et Zimmerman (1990), elle mesure l'incidence globale de tous les choix comptables effectués par le dirigeant et permet d'agréger tous les effets des changements de méthodes comptables en une seule mesure. Cette notion est scindée en deux

composantes, l'une correspondant à des *accruals* dits normaux ou non discrétionnaires et l'autre aux *accruals* anormaux ou discrétionnaires.

Pour mesurer ces *accruals*, plusieurs modèles ont été conçus. Ces derniers considèrent seulement la composante discrétionnaire qui peut être manipulée. Elle s'évalue par différence entre les *accruals* totaux et les *accruals* non discrétionnaires (normaux).

Afin de calculer le montant des *accruals* totaux, nous avons utilisé le modèle de Jones. En effet, Jones (1991) a proposé un modèle d'*accruals* normaux fondé sur deux facteurs économiques :

1. Les *accruals* normaux sont en fonction du niveau des immobilisations corporelles via les dotations aux amortissements.
2. La variation du BFR (besoin en fonds de roulement) est proportionnelle à la variation du chiffre d'affaires.

Le modèle d'*accruals* normaux proposé par Jones est le suivant :

$$ACCN_{i,t} = \alpha + \beta_1 * \Delta CA_{i,t} + \beta_2 * IMMO\ CORP_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Avec :

ACCN = *accruals* normaux

CA = chiffre d'affaires

IMMO CORP = immobilisations corporelles

Ce modèle implique une hypothèse implicite qui stipule que la variation du chiffre d'affaires n'est pas discrétionnaire (Dechow, Sloan et Sweeney, 1995). Cette limite a conduit à la formulation d'une version modifiée du modèle où la variation du chiffre d'affaires est ajustée de la variation des créances clients (Dechow, Sloan et Sweeney, 1995), comme suit :

$$1) ACCN_{i,t} = \alpha + \beta_1 * (\Delta CA_{i,t} - \Delta \text{créances}_{i,t}) + \beta_2 * IMMO\ CORP_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

- 2) Toutefois, afin de prendre en compte la différence dans le niveau d'activité de l'entreprise, Jones pondère les variations des *accruals* par l'actif total, pour éviter de faire l'hypothèse que le niveau des *accruals* non discrétionnaire est constant : $ACCN_{i,t} / TA_{i,t-1} = \alpha (1/TA_{i,t-1}) + \beta_1 * (\Delta CA_{i,t} - \Delta \text{créances}_{i,t}) / TA_{i,t-1} + \beta_2 * (IMMO\ CORP_{i,t} / TA_{i,t-1}) + \varepsilon_{i,t}$

L'étape ultérieure consiste à calculer le montant des *accruals* totaux.

Les *accruals* totaux correspondent à la différence entre le résultat net et les flux de trésorerie générés par l'activité d'une entreprise pour un exercice donné. D'une autre manière, il s'agit d'additionner la variation du besoin en fonds de roulement, les dotations aux amortissements et aux dépréciations ainsi que la production immobilisée.

$$3) ACCT_{i,t} = \Delta BFR_{i,t} - DA/DP_{i,t} + PI_{i,t}$$

Avec :

i : Désigne l'entreprise.

t : Désigne l'année.

ACCT : Accruals totaux.

ΔBFR : variation du besoin en fonds de roulement.

DA/DP : Dotations aux amortissements et aux dépréciations.

PI : Production immobilisée.

La variation du BFR est calculée par différence entre deux bilans successifs de la somme des postes suivants :

$$\Delta BFR = \text{Stocks} + \text{clients et comptes rattachés} + \text{autres créances} + \text{charges constatées d'avance} - \text{dettes fournisseurs et comptes rattachés} - \text{dettes fiscales et sociales} - \text{autres dettes} - \text{produits constatés d'avance.}$$

Les *accruals* non discrétionnaires d'une période donnée sont pour DeAngelo (1986) équivalents aux *accruals* totaux de la période précédente.

Nous avons utilisé le modèle numéro (2) pour calculer les *accruals* normaux :

$$2) \text{ ACCT}_{i,t-1}/\text{TA}_{i,t-1} = \alpha (1/\text{TA}_{i,t-1}) + \beta_1 * (\Delta \text{CA}_{i,t} - \Delta \text{Créances}_{i,t})/\text{TA}_{i,t-1} \\ + \beta_2 * (\text{IMMO CORP}_{i,t}/\text{TA}_{i,t-1}) + \varepsilon_{i,t}$$

Avec :

i : Désigne l'entreprise.

t : Désigne l'année.

$\varepsilon_{i,t}$: Terme d'erreur de l'entreprise *i* pendant l'année *t*.

$\text{ACCT}_{i,t}$: Accruals totaux de la firme *i* pendant l'année *t*.

$\text{TA}_{i,t-1}$: Actif total de la firme *i* pendant l'année *t-1* afin de réduire le phénomène d'hétéroscédasticité.

$\Delta \text{CA}_{i,t}$: variation du chiffre d'affaires de la firme *i* pendant l'année *t*.

$\Delta \text{Créances}_{i,t}$: variation des créances clients de la firme *i* pendant l'année *t*.

$\text{IMMO CORP}_{i,t}$: immobilisation corporelle de la firme *i* pendant l'année *t*.

Le modèle que nous avons utilisé pour effectuer notre recherche et le modèle de Jones modifié. D'après Kothari et al. (2005), le modèle de Jones modifié est le meilleur modèle pour la détection de la gestion des résultats et fournit une estimation plus fiable des *accruals*.

Le modèle final de calcul des *accruals* discrétionnaires est le suivant :

$$\text{ACCAN}_{i,t} = \text{ACCT}_{i,t} - \text{ACCN}_{i,t}$$

Avec :

i : Désigne l'entreprise.

t : Désigne l'année.

ACCAN : *accruals* anormaux ou discrétionnaires.

ACCN : *accruals* normaux ou non discrétionnaires correspondant aux *accruals* totaux de l'année précédente.

ACCT : *accruals* totaux.

Pour ce faire, le modèle de régression que nous avons utilisé sera le suivant :

$$GR_{i,t} = \alpha_0 + \beta_1 ACT_{i,t} + \beta_2 Taille_{i,t} + \beta_3 Performance_{i,t} + \beta_4 Secteur_{i,t} + \beta_5 Endettement_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (\text{Modèle})$$

Avec :

i : Désigne l'entreprise.

t : Désigne l'année.

$GR_{i,t}$: désigne la gestion des résultats et est mesuré par la valeur absolue des *accruals* discrétionnaires³ pour l'entreprise *i* à l'année *t*.

$ACT_{i,t}$: Pourcentage des droits de propriété détenus par l'actionnaire majoritaire pour l'entreprise *i* à l'année *t*.

$Taille_{i,t}$: Taille de l'entreprise *i* à l'année *t*.

$Performance_{i,t}$: Le rendement sur les capitaux propres (ROE) de l'entreprise *i* à l'année *t*.

$Secteur_{i,t}$: Secteur de l'activité de l'entreprise *i* pour l'année *t*.

$Endettement_{i,t}$: Mesuré par le rapport entre le total des dettes à long terme et le total des actifs de l'entreprise *i* pour l'année *t*.

$\varepsilon_{i,t}$: Terme d'erreur de l'équation.

$\alpha_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$: Paramètres de régression.

Ainsi, ce modèle sera appliqué aux données de 2010 (avant l'adoption des IFRS) ainsi qu'à celles de 2012 (après l'adoption des IFRS). De cette façon, nous ferons une

³ La valeur absolue des *accruals* discrétionnaires permet de mesurer l'intensité de la gestion des résultats.

comparaison des résultats obtenus afin de voir l'impact de l'adoption des IFRS sur la relation entre l'actionnariat et la gestion des résultats.

4.3.2 Variable indépendante : La structure de l'actionnariat

Dans cette étude, nous nous inspirons des mesures déjà appliquées dans d'autres études empiriques (Bozec et Laurin, 2004) et utilisons la part du capital détenue par l'actionnaire majoritaire⁴. Nous avons essayé de collecter le pourcentage détenu par le 2^e et le 3^e actionnaires comme dans l'étude de Mard et Marsat (2012). Mais, malheureusement, l'information n'est pas disponible pour la majorité des entreprises composant l'échantillon de la recherche.

Ainsi, en suivant l'étude de Bozec (2004), nous considérons les sociétés ouvertes comme ayant un capital concentré lorsque l'actionnaire principal contrôle directement et/ou indirectement plus de 10 %⁵ des droits de propriété. S'il contrôle moins de 10 %, nous considérons que la structure d'actionnariat est dispersée.

Nous avons utilisé une variable binaire pour isoler les droits de propriété détenus par le principal actionnaire pour chaque observation de l'échantillon. La variable ACT prendra la valeur 1 si l'actionnaire majoritaire détient 10 % ou plus des droits de propriété, 0 s'il détient moins de 10 %.

La procédure suivie pour déterminer le pourcentage des droits de propriété détenus par l'actionnaire majoritaire consiste à calculer le rapport entre le nombre d'actions

⁴ Nous définissons l'actionnaire majoritaire comme l'actionnaire qui détient le pourcentage le plus élevé des droits de propriété d'une société.

⁵ Les lois sur les valeurs mobilières au Canada exigent la divulgation dans la circulaire annuelle de la direction de l'identité de tout actionnaire possédant plus de 10 % des actions en circulation d'une société.

ordinaires détenues par le principal actionnaire divisé par le total des actions ordinaires en circulation de la firme.

Tableau 4.2 Récapitulatif des données de la structure d'actionnariat

Variable	Période	Statut	Fréquence	Pourcentage
Structure d'actionnariat ACT	PCGR (2010)	Avec Concentré (>10 %)	23	22,1
		les Dispersé (<10 %)	29	27,9
		Total	52	50 %
	IFRS (2012)	Avec Concentré (>10 %)	26	25
		les Dispersé (<10 %)	26	25
		Total	52	50 %

Selon le tableau 4.2, les résultats obtenus grâce à notre échantillon de recherche pour les données de la structure d'actionnariat montrent que les pourcentages de détention d'actions entre les actionnaires majoritaires et minoritaires sont très proches au niveau des PCGR et des IFRS.

4.3.3 Variables de contrôle

Dans le contexte de notre analyse, nous devons contrôler certaines variables ou caractéristiques de l'entreprise qui pourraient avoir un impact sur la structure d'actionnariat ainsi que sur les mécanismes de la gestion des résultats. Parmi ces variables, nous avons retenu la taille de la firme, sa performance financière, son secteur d'activité et son endettement.

4.3.3.1 La taille de l'entreprise

C'est un indicateur de la visibilité politique de l'entreprise. Les entreprises de grande taille sont plus sensibles à la pression des coûts politiques que les petites et sont, ainsi, sujettes à un plus grand transfert de richesse (Ben othman et Zeghal, 2011). Aussi, des études démontrent que la taille des sociétés affecte les caractéristiques de la structure de propriété. À titre d'exemple, l'étude de Demsetz et Lehn (1985) soutient que le niveau de concentration de l'actionnariat est corrélé de manière négative avec la taille de l'entreprise. Aussi, l'étude de Omri, Ghorbal et Baklouti (2009) montre que la taille de l'entreprise influence négativement et significativement la qualité des *accruals*.

Dans cette étude, la taille de la firme (TAIL) est mesurée par le logarithme du chiffre d'affaires (Himmelberg et al., 1999).

4.3.3.2 Le secteur d'activité

Il peut être considéré comme une variable pertinente pour expliquer les pratiques comptables (Watts et Zimmerman, 1986). L'appartenance d'une entreprise à un secteur déterminé peut inciter ses dirigeants à gérer davantage les résultats comptables relativement à une autre entreprise qui opère dans un autre secteur d'activité. Certains secteurs sont susceptibles de représenter un risque de coûts politiques plus élevés que d'autres (Ben othman et Zeghal, 2011).

Dans notre étude, le secteur d'activité (SECT) est mesuré par une variable dummy avec des valeurs allant de 1 à 9, représentant chacune les différents secteurs d'activités des entreprises étudiées.

4.3.3.3 L'endettement

C'est un moyen efficace qui permet de résoudre les conflits d'intérêts qui peuvent surgir entre les actionnaires et les dirigeants d'après la théorie de l'agence. Il permet d'une part de mesurer la proportion de l'actif d'une entreprise qui est financée par emprunt. D'autre part, il indique les obligations financières existantes d'une entreprise et le risque financier qui y est associé. Plus le ratio de l'endettement est élevé, plus l'effet de levier financier est fort et plus les bénéfices de l'entreprise sont volatils et par conséquent, plus le risque financier est élevé.

Les entreprises endettées peuvent être incitées à manipuler davantage leurs bénéfices pour ne pas violer certaines clauses restrictives associées à leurs contrats de dette (Defond et Jiambalvo, 1994). Nous mesurons l'endettement (ENDT) de la firme par le rapport entre le total des dettes à long terme et les capitaux propres (Switzer et Kelly, 2006).

4.3.3.4 La performance financière de la firme

On a vu dans le chapitre relatif à la revue de littérature que la structure de l'actionnariat influence la performance de l'entreprise que ce soit de manière positive, négative ou neutre. Pour cela, il était primordial d'intégrer la variable performance dans notre modèle de régression. De plus, selon Cormier, Landry et Magnan (2006, p. 157) : « [...] Plus la performance d'une société est près d'une cible, plus il est probable que la direction s'engagera dans une démarche de gestion des résultats pour l'atteindre ou la dépasser. »

À l'instar de plusieurs études (Boubakri et al., 2005), nous avons choisi comme mesure de la performance des indicateurs comptables. Plus particulièrement, le

rendement sur capitaux propres (ROE) qui mesure l'efficacité avec laquelle l'entreprise utilise ses fonds propres :

- ROE : Bénéfice avant intérêts et impôts (EBIT)/Capitaux propres.

4.4 Conclusion

Notre étude s'intéresse à étudier l'impact de la structure d'actionnariat sur la gestion des résultats avant et après IFRS. Pour répondre à notre question de recherche. Nous avons opté pour une étude quantitative corrélacionnelle des entreprises composant l'indice S&P/TSX60. Pour ce faire, nous avons analysé les circulaires de direction pour connaître la structure d'actionnariat de ces entreprises et nous avons utilisé leurs données financières disponibles sur le web et cela pour la période étalée entre 2010 et 2012. Cette recherche vise à approfondir notre connaissance de la structure d'actionnariat des entreprises opérant sur le sol canadien et leur pouvoir d'influence sur la gestion des résultats avant et après adoption des normes IFRS. Afin de réaliser, nous avons entre autres eu recours au logiciel SPSS⁶ pour effectuer nos analyses statistiques. Les résultats de nos analyses seront présentés au chapitre suivant.

⁶ SPSS: Statistical package for social sciences.

CHAPITRE V

ANALYSE ET DISCUSSION DES RÉSULTATS

5.1 Introduction

Dans le chapitre précédent, nous avons présenté notre méthodologie de recherche, notre échantillon ainsi que les variables que nous avons choisies. Dans le présent chapitre, nous allons procéder aux analyses, interprétations et discussions des résultats. Ainsi, il sera subdivisé en deux sections. Dans la première section, nous allons voir deux parties : tout d'abord, nous passons en revue et commentons les statistiques descriptives, par la suite, nous avons fait une analyse de différence de moyennes (t-Student) afin de comparer certaines données de 2010 (PCGRC) à celles de 2012 (IFRS).

Dans la deuxième section, nous avons procédé au départ par des tests de corrélation bivariée de Pearson pour détecter s'il y a une association linéaire entre la variable dépendante qui est la gestion des résultats et les variables de contrôle, et cela sur les deux périodes avant et après adoption des normes internationales d'information financières, et pour savoir si la structure d'actionnariat a eu un impact sur la gestion des résultats. Par la suite, nous avons effectué deux analyses de régression linéaire pour voir l'impact de la structure d'actionnariat sur la gestion des résultats en intégrant les variables de contrôle. La 1^{ère} régression porte sur les données publiées sous les PCGR canadiens pour l'année 2010, alors que la deuxième régression concerne les données publiées sous les normes IFRS pour l'année 2012.

5.2 Statistiques descriptives et comparaisons des moyennes

La présente section va contenir deux parties. Dans la première partie, nous décrivons et commentons les données descriptives de notre échantillon. Par la suite, dans la deuxième partie, nous comparerons les moyennes obtenues (T-Student) en termes financiers de la gestion des résultats (GR) de 2010 ainsi que celle de 2012, afin de voir s'il y a une différence significative entre PCGRC et IFRS.

5.2.1 Statistiques descriptives

Dans cette partie, nous allons dresser un portrait de nos différentes variables d'étude. Le tableau 5.1 qui suit récapitule les principales données dont nous allons nous servir pour nos explications ultérieures. Il présente les statistiques descriptives relatives à la gestion des résultats et à la structure d'actionnariat des entreprises de notre échantillon pour l'année 2010 (avec les PCGRC) et l'année 2012 (avec les IFRS). Il présente aussi un résumé des statistiques descriptives pour les variables de contrôle à savoir : la taille de l'entreprise, l'endettement, la performance par le ROE et le secteur d'activité.

La moyenne de la gestion des résultats des entreprises canadiennes de notre échantillon durant l'année 2010, sous les normes PCGR, est statistiquement proche à celle de l'année 2012, sous les IFRS. En effet, la gestion des résultats est de 0.45 % sous les PCGRC alors qu'elle atteint 0.43 % sous les IFRS. En revanche, le maximum de la gestion des résultats sous les IFRS est nettement supérieur en comparaison avec celui sous les PCGRC, il atteint 23,74 % par rapport à 15.37 % respectivement.

Tableau 5.1 Statistiques descriptives des variables incluses dans les modèles testés

Variables	Période	N	Moyenne	Min	Max	Écart type
Gestion des Résultats (GR)	Avec les PCGR	52	0,004592	-0,1667	0,1537	0,0588454
	Avec les IFRS	52	0,004358	-0,1168	0,2374	0,0567244
Structure d'actionariat (ACT)	Avec les PCGR	52	0,44	0	1	0,502
	Avec les IFRS	52	0,50	0	1	0,505
Taille	Avec les PCGR	52	9,3207	6,317	11,892	1,136411
	Avec les IFRS	52	9,53554	6,696	12,512	1,091067
Performance ROE	Avec les PCGR	52	0,19681	0,001	0,744	0,124655
Performance ROE	Avec les IFRS	52	0,19277	-0,834	0,780	0,197946
Endettement (ENDET)	Avec les PCGR	52	0,59968	0,000	2,202	0,603959
	Avec les IFRS	52	0,72648	0,000	4,027	0,852679
Secteur d'activité (SECT)	Avec les PCGR	52	3,48	1	9	2.421
	Avec les IFRS	52	3,48	1	9	2.421

Dans le même tableau, nous pouvons observer que la moyenne de la variable structure d'actionariat sous les normes PCGR est statistiquement proche de celle de l'année 2012, sous les IFRS. Elle atteint 44 % par rapport à 50 % respectivement.

5.2.2 Analyse des résultats des tests de comparaison des moyennes t de Student

Pour voir s'il y a une différence significative dans la gestion des résultats des entreprises de notre échantillon entre l'année 2010 (avec les PCGRC) et l'année 2012 (avec les IFRS), nous avons utilisé le test de Student. Ce test a été appliqué sous l'hypothèse nulle H_0 : il n'y a pas de différence significative entre les moyennes de la gestion des résultats de notre échantillon. Nous avons élaboré le tableau 5.2 ci-dessous, qui récapitule les principaux résultats de nos tests t-Student sur la variable gestion des résultats.

Tableau 5.2 Résultat du test de comparaison de moyennes t de Student. Variables comparées : Gestion des résultats PCGRC versus IFRS

	N	Corrélation	Sig	Intervalle de confiance de la différence		t	ddl	Sig (bilatéral)
				Inférieur	Supérieur			
GR avec PCGR versus GR avec IFRS	52	-0,193	0,527	-0,014415	0,022942	0,61072	51	0,997

Selon les résultats affichés dans le tableau 5.2, la valeur de la statistique calculé t est égale à $t = 0,61072$, elle est inférieure à la valeur critique de la table t-Student (2,6757). On peut conclure que la moyenne de la variable gestion des résultats de l'échantillon, mesurée avec les PCGR, n'est pas significativement différente de celle de l'échantillon mesurée après l'adoption des IFRS, au seuil de confiance de 0,05. Notre hypothèse H_1 est rejetée. Au seuil de signification de 5 %, nous ne pouvons pas affirmer qu'il y a une différence significative entre la gestion des résultats sous les normes PCGR et celle sous les normes IFRS.

En conclusion pour cette étape du test de Student, nous pouvons dire que les résultats de la différence de moyennes de la gestion des résultats entre les normes PCGRC et les normes IFRS sont non significatifs. Nous pouvons affirmer que l'adoption des IFRS n'a pas apporté des changements significatifs dans les données financières. Donc, notre hypothèse (H_1) est rejetée. Ceci confirme le constat initial qu'il n'y a pas de différences majeures de fond entre les deux référentiels. C'est pourquoi, l'adoption des IFRS ne conduit pas à une réduction de la gestion des résultats.

5.3 Analyses de corrélation et régressions linéaires

Pour vérifier l'influence de la variable structure d'actionnariat et les variables de contrôle sur la gestion des résultats, nous avons choisi de faire deux types d'analyses. La première consiste à réaliser une corrélation entre d'une part, la gestion des résultats avant et après IFRS avec les variables de contrôle à savoir : l'endettement, la taille de l'entreprise, le secteur d'activité et la performance par le ROE et d'autre part, la structure de l'actionnariat et la gestion des résultats. La deuxième étape va consister à faire deux analyses de régression linéaire avec la variable dépendante Gestion des résultats et la variable indépendante structure d'actionnariat et les variables de contrôle, et cela avant et après introduction des normes IFRS.

5.3.1 Test de corrélation

Nous avons fait un test de corrélation bivariée pour savoir dans quelle mesure les différentes variables sont liées d'une façon bilatérale avant et après l'introduction des IFRS. Comme nous ne pouvons pas prédire le sens de la relation, nous avons choisi d'utiliser un test bilatéral pour tous nos tests.

Le tableau 5.3 résume les principaux résultats obtenus pour toutes les variables utilisées dans le modèle d'analyse à savoir : la gestion des résultats, la structure

d'actionnariat et les variables de contrôle, et cela avant et après l'adoption des normes IFRS. Les résultats montrent que le coefficient de corrélation de Pearson, qui est une mesure d'association linéaire entre deux variables, est faible pour la majorité des variables.

Tableau 5.3: résultats des analyses de la corrélation de Pearson

Variables	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 GR-PCGR	1											
2 GR-IFRS	0.312	1										
3 ACT-PCGR	-0.132	0.144	1									
4 ACT-IFRS	-0.262	0.148	0.735	1								
5 SECT-PCGR	-0.135	-0.062	0.128	0.040	1							
6 SECT-IFRS	-0.135	-0.062	0.128	0.040	1	1						
7 TAILLE-PCGR	-0.092	-0.299	-0.150	-0.102	-0.028	-0.027	1					
8 TAILLE-IFRS	-0.084	-0.314*	-0.119	-0.106	-0.028	-0.027	0.976	1				
9 ENDET-PCGR	-0.273	-0.219	0.224	0.146	0.271	0.271	0.222	0.235	1			
10 ENDET-IFRS	0.016	-0.135	0.114	0.077	0.331*	0.331*	0.235	0.256	0.688	1		
11 ROE-PCGR	-0.132	-0.128	0.310*	0.217	0.398**	0.398**	0.047	0.055	0.462**	0.351	1	
12 ROE-IFRS	-0.183	-0.059	0.218	0.222	0.384**	0.384**	-0.094	-0.031	0.294*	0.294*	0.568	1

*,**, La corrélation est significative au niveau 0,05, 0,01 (bilatéral).

Avec : GR-PCGR la gestion des résultats avec les PCGR, GR-IFRS la gestion des résultats avec les IFRS, ACT-PCGR la structure de l'actionnariat avec les PCGR, ACT-IFRS la structure de l'actionnariat avec les IFRS, TAILLE-PCGR la taille des entreprises avec les PCGR, TAILLE-IFRS la taille des entreprise avec les IFRS, ENDET-PCGR l'andettelement avec les PCGR, ENDET-IFRS l'endettelement avec les IFRS, ROE-PCGR la performance mesurée par le ROE avec les PCGR, ROE-IFRS la performance mesurée par le ROE avec les IFRS, SECT-PCGR le secteur d'activité avec les PCGR, SECT-IFRS le secteur d'activité avec les IFRS.

Cependant, nous constatons que le coefficient de corrélation de Pearson est significatif au niveau de 0,05 :

- Avec les PCGR pour : La variable structure de l'actionnariat et la variable performance mesurée par le ROE.
- Avec les IFRS pour : La variable gestion des résultats et la variable taille des entreprises; La variable endettement et les variables secteur d'activité et performance mesurée par le ROE.

Aussi, le coefficient de corrélation de Pearson est significatif au niveau de 0,01 :

- Avec les PCGR pour : La variable performance mesurée par le ROE et la variable endettement .
- Avec les IFRS et les PCGR pour : La variable performance mesurée par le ROE et la variable secteur d'activité.

Nous pouvons affirmer que la structure d'actionnariat n'a pas d'impact sur la gestion des résultats. Donc, notre hypothèse (H₂) n'est pas rejetée.

Nous concluons qu'il y a absence de relation entre les différentes variables du modèle que ce soit sous les normes PCGR ou sous les normes IFRS. Ces résultats rejoignent ceux obtenus par les auteurs Jeanjean et Stolowy (2008) qui semblent sceptiques quant à la capacité des IFRS de limiter la gestion des résultats. Exception faite de la corrélation négative entre la gestion des résultats et la taille des entreprises après l'adoption des normes IFRS : plus l'entreprise est grande moins elle fait de la gestion des résultats (Beneish, 1997).

5.3.2 Régressions linéaires

Dans cette partie, on va exécuter deux régressions linéaires suivant deux modèles. La première régression linéaire va tester, dans le contexte PCGRC, la relation entre la variable dépendante « Gestion des résultats » et la variable indépendante « Structure d'actionnariat », en plus des variables de contrôle. La deuxième régression va tester la même relation, mais cette fois-ci suivant les normes IFRS. Les tableaux 5.4, 5.5 et 5.6 résument les principaux résultats de nos deux régressions linéaires.

Tableau 5.4- Résultats des analyses de régression linéaires. Récapitulatif des modèles

	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Modifier les statistiques	
					Variation de R-deux	Variation de F
Modèle 1						
Gestion des résultats - PCGRC	0,372a	0,139	0,024	0,041976	0,139	1,207
Modèle 2						
Gestion des résultats - IFRS	0,357a	0,127	0,011	0,043245	0,127	1,096

a Prédicteurs : (Constante), Structure d'actionnariat, Secteur d'activité, Taille, Endettement, Performance ROE

b Variable dépendante : Gestion de résultat

Modèle 1 : Gestion des résultats – PCGRC ; modèle 2 : Gestion des résultats – IFRS.

Les résultats montrent qu'il y a des différences non significatives entre les R^2 observés sur l'échantillon durant la période IFRS par rapport à la période PCGRC. Le R^2 pour la période des IFRS est de 0,127. Il est inférieur à celui des PCGRC qui est de 0,139. La valeur faible de R^2 pour les deux périodes de l'étude, montre que le pouvoir explicatif du modèle n'est pas élevé.

Tableau 5.5- Résultats des analyses de régression linéaires - ANOVA

		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Modèle 1 GR-PCGRC	Régression	0,013	6	0,002	1,207	0,320b
	Résidu	0,079	45	0,002		
Modèle 2 GR-IFRS	Régression	0,012	6	0,002	1,096	0,380b
	Résidu	0,084	45	0,002		

a Variable dépendante :

Modèle 1 : Gestion des résultats-PCGRC ; Modèle 2 : Gestion des résultats-IFRS

b Prédicteurs : (Constante), Secteur d'activité, Taille, Structure d'actionnariat, Endettement, Performance-ROE

À la lecture du tableau 5.5, on constate que les valeurs F obtenues pour les deux modèles sont faibles. On ne peut pas rejeter l'hypothèse nulle. Donc, il n'y a pas de relation entre la variable dépendante Gestion des résultats et les variables prédictives (Structure d'actionnariat, Endettement, Taille, Performance-ROE, Secteur d'activité). En effet, la valeur F pour les PCGRC est de (1,207) tandis que la valeur F pour les IFRS est de (1,096). Ceci confirme le résultat obtenu par Mard et Marsat (2012), qui ont trouvé qu'il n'y a pas de relation significative entre la gestion des résultats en valeur algébrique et la concentration de l'actionnariat.

Toutes les valeurs des deux modèles ne sont pas significatives, ce qui permet de conclure que les deux modèles ne permettent pas de prédire qu'il y a une relation significative entre la Gestion des résultats, la structure d'actionnariat et les variables de contrôle et cela avant et après adoption des normes IFRS.

Tableau 5.6 - Résultats des analyses de régression linéaires - Coefficients. Variables dépendante: Gestion des résultats- PCGRC et IFRS

Modèle1	Coefficients non standardisés		Coefficients Standardisés	t	Sig.
	B	Erreur standard			
(Constante)	0,072	0,055		1,311	0,197
Structure d'actionariat	-0,005	0,013	-0,063	-0,416	0,679
Endettement	-0,011	0,014	-0,162	-0,791	0,433
Performance-ROE	0,002	0,097	0,007	0,025	0,98
Taille	-0,002	0,006	-0,048	-0,323	0,748
Secteur d'activité	-0,005	0,003	-0,26	-1,624	0,111
Modèle2	B	Erreur standard	Bêta	t	Sig.
(Constante)	0,167	0,071		2,354	0,023
Structure d'actionariat	0,01	0,013	0,115	0,747	0,459
Endettement	-0,006	0,012	-0,127	-0,554	0,582
Performance-ROE	0,017	0,081	0,078	0,212	0,833
Taille	-0,013	0,006	-0,325	-1,995	0,052
Secteur d'activité	0	0,003	-0,026	-0,17	0,866

a Variable dépendante : Modèle 1 : Gestion des résultats- PCGRC

a Variable dépendante : Modèle 2 : Gestion des résultats- IFRS

À l'analyse des résultats du tableau 5.6, on constate que les valeurs de Bêta sont faibles. Ceci nous permet de conclure qu'aucune valeur obtenue n'est significative.

À la lumière de ce qui précède, on ne peut pas prouver que le lien entre la gestion des résultats et la structure de l'actionariat est moins fort après l'adoption des normes IFRS. Donc, on ne pourra pas accepter l'hypothèse H₃ prédite au début de notre recherche.

5.4 Conclusion

À travers l'analyse et la discussion des résultats obtenus lors de nos différents tests effectués sur notre échantillon d'entreprises cotées canadiennes, nous pouvons souligner les constats suivants :

- L'adoption des normes IFRS n'a pas affecté de manière significative la gestion des résultats (Rosen, 2008).
- La présence d'une relation significative entre la gestion des résultats sous les normes IFRS et la taille des entreprises (Sellami, 2010).
- L'absence de relation significative entre la gestion des résultats et la structure d'actionnariat après l'adoption des normes IFRS.

En conclusion, on peut dire que les résultats de l'application du modèle de régression linéaire dans notre étude, montrent que la gestion des résultats aussi bien sous les PCGRC que sous les IFRS, n'affichent pas une relation linéaire significative avec les variables explicatives qui sont : la structure d'actionnariat et les variables de contrôle. Les résultats des études antérieures sont mitigés. Par exemple, Bozec (2008) a conclu à une relation linéaire non monotone de forme concave. Par contre, Mard et Marsat (2012) ont conclu à une relation curvilinéaire entre la structure d'actionnariat et la gestion des résultats.

CONCLUSION

Cette étude a pour objectif d'analyser la relation entre la structure d'actionnariat et la gestion des résultats pour les sociétés canadiennes, et ce pour la période de 2010 à 2012. L'intégration des normes IFRS dans la recherche vient de l'importance que joue un référentiel unique dans le langage comptable pour tous les acteurs de l'entreprise.

Pour répondre à notre question de recherche posée au début de notre travail, nous avons opté pour une approche empirique et nous avons procédé avec différents tests statistiques. Le fait que l'entreprise soit une entité active qui met en relation plusieurs agents et qui, dans le cadre de leurs activités, peuvent parfois entretenir des relations conflictuelles, nous a amené à recourir à un cadre théorique basé essentiellement sur la théorie de l'agence et une série de tests empiriques sur un échantillon d'entreprises composant l'indice S&P/TSX60, dans deux contextes : avant l'adoption des normes IFRS et après cette adoption.

Notre travail de recherche nous a conduits dans un premier temps à dégager les principales différences entre le référentiel PCGRC et les IFRS afin de savoir si ce basculement a eu un impact de près ou de loin sur la structure d'actionnariat ou la gestion des résultats. Dans un second temps, nous avons appuyé notre étude sur la théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1976) qui nous a permis de comprendre les divergences entre les actionnaires et les dirigeants (Principal – Agent) au niveau de la surveillance, du contrôle et dans la résolution des conflits. Par la suite, nous avons recensé toute la littérature qui concerne les deux concepts, à savoir la structure d'actionnariat et la gestion des résultats.

Pour mener à bien cette recherche, nous avons choisi la valeur absolue des accruals discrétionnaires comme mesure pour la variable à expliquer la gestion des résultats et le pourcentage de détention du principal actionnaire pour la mesure de la variable explicative à savoir la structure d'actionnariat. Nous avons également tenu compte des variables de contrôle qui sont : l'endettement, la taille des entreprises, la performance mesurée par le ROE ainsi que le secteur d'activité.

Les résultats des tests que nous avons effectués montrent qu'il n'y a pas de relation significative entre la structure d'actionnariat et la gestion des résultats avant et après adoption des normes IFRS.

D'abord, nous avons effectué un test de Student pour comparer la différence de moyennes des données de la gestion des résultats entre les normes PCGRC et les normes IFRS. Les résultats étaient non significatifs. Ce constat nous a permis d'affirmer que l'adoption des IFRS n'a pas apporté des changements substantiels dans les données financières, même si des différences sont observées en termes de valeurs absolues des moyennes.

Par la suite, nous avons effectué une corrélation bivariée entre la gestion des résultats avant et après IFRS et les quatre variables de contrôle à savoir : l'endettement, la taille de l'entreprise, le secteur d'activité et la performance ainsi que la variable structure d'actionnariat. Dans l'ensemble, les résultats étaient non significatifs. Sauf, pour la variable endettement qui a enregistré une corrélation positive et significative sous les normes PCGRC et la variable taille des entreprises qui a enregistré une corrélation négative et significative sous les normes IFRS. Ces résultats se rapprochent et se distancient de ceux obtenus par Bozec (2008). Selon cet auteur, les sociétés réglementées ou affichant une bonne performance étaient moins disposées à gérer leurs bénéfices. Cependant, la taille des entreprises et l'endettement n'affectent pas le niveau de gestion des résultats.

Enfin, nous avons exécuté deux régressions linéaires suivant deux modèles pour tester la relation entre la gestion des résultats et la structure d'actionnariat. Les résultats obtenus permettent d'affirmer qu'il y a absence de relation significative entre la structure d'actionnariat et la gestion des résultats avant et après adoption des normes IFRS. Ce même résultat a été obtenu par Mard et Marsat (2012), ils ont conclu qu'il n'existe pas de relation linéaire entre la gestion des résultats et la part de capital détenue par le principal actionnaire. Par contre, lorsqu'ils ont utilisé un modèle non linéaire, les auteurs ont trouvé que la gestion des résultats diminue dans un premier temps lorsque la concentration du premier actionnaire augmente, puis repart à la hausse à partir d'un certain seuil de détention du capital.

Plusieurs limites peuvent être mises en évidence concernant notre recherche, dont :

- La taille de l'échantillon est relativement petite. Ce choix nous a permis de réaliser la collecte de données sur un temps raisonnable, tout en assurant une bonne représentativité des entreprises de la population ;
- La période considérée est courte ;
- Le nombre de variables explicatives est faible. En effet, ces derniers ne prennent pas en considération l'influence et le pouvoir des autres partenaires de l'entreprise ;
- Les mesures retenues pour le calcul des variables peuvent être contestées.
- L'hypothèse de la stabilité de la structure de propriété adoptée sur notre période d'étude pourrait avoir un effet sur les résultats.

Plusieurs voies d'amélioration et d'analyses complémentaires sont possibles dans le prolongement de cette recherche, dont :

- La prise en compte d'autres facteurs de gouvernance tels que le conseil d'administration, constitue une voie d'amélioration et permettrait d'affiner l'interprétation des résultats ;

- Approfondir l'étude des coûts d'agence liés à une structure d'actionariat à travers l'analyse des coûts de surveillance, d'obligation et d'opportunité.
- Utiliser un modèle non linéaire pour étudier la relation entre la structure de l'actionariat et la gestion des résultats.

ANNEXE A

**DÉFINITION DES IAS ET DES CHAPITRES DES PCGR INCLUS DANS LE
TABLEAU 1.1**

Définition des IAS :

IAS 1	Présentation des états financiers
IAS 2	Stocks
IAS 7	Tableau des flus de trésorerie
IAS 8	Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs
IAS 10	Événement postérieurs à la date de clôture
IAS 12	Impôts sur le résultat
IAS 16	Immobilisation corporelles
IAS 17	Contrats de location
IAS 19	Avantages du personnel
IAS 21	Effets des variations des cours des monnaies étrangères
IAS 24	Information relative aux parties liées
IAS 27	États financiers consolidés et individuels
IAS 18	Produits des activités ordinaires

(1) Définition des chapitres des PCGR :

Chapitre 1000	Fondements conceptuels des états financiers
Chapitre 1100	Principes comptables généralement reconnus
Chapitre 1400	Normes générales de présentation des états financiers
Chapitre 1506	Modifications comptables
Chapitre 1540	État des flux de trésorerie
Chapitre 1600	États financiers consolidés
Chapitre 1651	Conversion des devises
Chapitre 3031	Stocks
Chapitre 3061	Immobilisations corporelles
Chapitre 3400	Produits
Chapitre 3461	Avantages sociaux futurs
Chapitre 3465	Impôts sur les bénéfices
Chapitre 3480	Éléments extraordinaires
Chapitre 3800	Aide gouvernementale
Chapitre 3820	Événements postérieurs à la date du bilan
Chapitre 3840	Opérations entre apparentés

ANNEXE B

LISTE DES MESURES DES VARIABLES UTILISÉES

GR	Valeur absolue des accruals discrétionnaires calculés selon le modèle de Jones modifié.
ACT	Pourcentage détenu par le principal actionnaire.
TAILLE	Le logarithme du montant du chiffre d'affaire.
SECT	Variable dummy allant de 1 à 9.
ENDET	<u>Total des dettes à long terme</u> Capitaux propres
PERFORMANCE ROE	<u>Bénéfice avant intérêt et impôts (EBIT)</u> Capitaux propres

BIBLIOGRAPHIE

Adam, S. (1776). Richesse des nations.

Affes, H. (2013). Le rôle du système légal dans la détermination de la qualité de l'information financière suite à l'adoption des IFRS : Une étude internationale. (Ph. D.) HEC Montréal (Canada), Ann Arbor. Récupéré de ProQuest Dissertations & Theses Global <http://search.proquest.com/docview/1671768545?accountid=14719>

Ahsina, K., Taouab, O. et Cherqaoui, M.B. (2014). L'impact de l'adoption des IFRS sur les sociétés cotées à la bourse de Casablanca: une étude exploratoire. *La Revue Gestion et Organisation*, 6(2), 75-83. Doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.rgo.2014.09.003> Récupéré de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214423414000209>

Alexander, D., Delvaille, P., Demerens, F., Le Manh-Béna, A. et Saccon, C. (2012). La consolidation des coentreprises en IFRS : étude de l'impact du changement de méthodes pour les sociétés européennes.

Ali, C.B. (2013). Qualité de la publication financière et mécanismes de gouvernance en France 34. *Revue Management & Avenir* (61), 109-128. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1690250445?accountid=14719>

Alves, S. (2012). Ownership Structure and Earnings Management: Evidence from Portugal. *Australasian Accounting Business & Finance Journal*, 6(1), 57-73. ProQuest Asian Business & Reference. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1010386707?accountid=14719>

André, P., Filip, A. et Marmousez, S. (2014). L'impact des normes IFRS sur la relation entre le conservatisme et l'efficacité des politiques d'investissement. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 20(3), 101-124.

Attia, M.B.R. (2013). Les déterminants de la relation entre le lissage comptable du résultat et la couverture du risque. *La Revue des Sciences de Gestion : Direction et Gestion*, 48(263/264), 233-239 214. ABI/INFORM Complete; ProQuest European Business. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1751723020?accountid=14719>

- Auvray, T. (2014). Droit des actionnaires et concentration de la propriété é t é en Europe. *Revue & #xe9;conomique*, 65(1), 159-199. Récupéré de <http://www.jstor.org.proxy.bibliotheques.uqam.ca:2048/stable/42771810>
- Ayadi, W.M. et Boujelbene, Y. Impact des caractéristiques du conseil d'administration et du comité d'audit sur la qualité du résultat comptable des entreprises françaises.
- Bebchuk, L.A., Kraakman, R. et Triantis, G. (2000). Stock pyramids, cross-ownership, and dual class equity: the mechanisms and agency costs of separating control from cash-flow rights. Dans *Concentrated corporate ownership* (p. 295-318) : University of Chicago Press.
- Berthelot, S., Morris, T. et Desfleurs, A. (2011). Pertinence des différentes modalités de présentation et comptabilisation des régimes d'options d'achat d'actions/The relevance of different accounting methods and financial statement presentations of employee stock purchase plans. *Comptabilité Contrôle Audit*, 17(2), 37-58. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/890012896?accountid=14719>
- Blanchette, M. (2013). L'adoption des IFRS au Canada : une analyse empirique de l'incidence sur les états financiers = IFRS adoption in Canada : an empirical analysis of the impact on financial statements. Burnaby, C.-B.] : Burnaby, C.-B. : Association des comptables généraux accrédités du Canada.
- Blanchette, M. et Desfleurs, A. (2011). Critical Perspectives on the Implementation of IFRS in Canada. *Journal of Global Business Administration*, 3(1). ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/926347650?accountid=14719>
- Boubaker, A. et Houcine, R.E. (2013). La structure de propriété et la politique de rachat d'actions en France. *La Revue Gestion et Organisation*, 5(2), 159-166. doi : <http://dx.doi.org/10.1016/j.rgo.2013.12.015> Récupéré de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214423413000252>
- Boubaker, S. et Labégorre, F. (2008). Ownership structure, corporate governance and analyst following: A study of French listed firms. *Journal of Banking and Finance*, 32(6), 961-976. doi : 10.1016/j.jbankfin.2007.07.010
- Boubraki, N., Bozec, Y., Laurin, C. et Rousseau, S. (2011). Incorporation Law, Ownership Structure, and Firm Value: Evidence from Canada. *Journal of Empirical Legal Studies*, 8(2), 358-383. doi : 10.1111/j.1740-1461.2011.01212.x Récupéré de <http://dx.doi.org/10.1111/j.1740-1461.2011.01212.x>

- Bowen, R.M., Rajgopal, S. et Venkatachalam, M. (2008). Accounting Discretion, Corporate Governance, and Firm Performance. *Contemporary Accounting Research*, 25(2), 351-405.
- Bozec, Y. (2007). Structure de l'actionnariat à contrôle minoritaire et gouvernance. *Gestion*, 32(2), 75-84. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/195803431?accountid=14719>
- Bozec, Y. (2008). Concentration de l'actionnariat, séparation des droits de vote et des droits de propriété et gestion des bénéfices : Une étude empirique canadienne*. *Canadien Journal of Administrative Sciences*, 25(1), 67-82. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/204873961?accountid=14719>
- Bozec, Y. et Bozec, R. (2007). Ownership concentration and corporate governance practices: substitution or expropriation effects? *Canadien Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 24(3), 182-195. doi : 10.1002/cjas.23 Récupéré de <http://dx.doi.org/10.1002/cjas.23>
- Bozec, R. et Dia, M. (2007). Board structure and firm technical efficiency: Evidence from Canadian state-owned enterprises. *European Journal of Operational Research*, 177(3), 1734-1750. doi : <http://dx.doi.org/10.1016/j.ejor.2005.10.001> Récupéré de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0377221705006417>
- Bozec, Y. et Laurin, C. (2008). Large Shareholder Entrenchment and Performance: Empirical Evidence from Canada. *Journal of Business Finance & Accounting*, 35(1-2), 25-49. doi : 10.1111/j.1468-5957.2007.02066.x
- Bozec, Y., Laurin, C. et Meier, I. (2014). The relation between excess control and cost of capital. *International Journal of Managerial Finance*, 10(1), 93-114. doi : <http://dx.doi.org/10.1108/IJMF-12-2010-0095> ABI/INFORM Complete. Récupéré de http://search.proquest.com/docview/1476465411?accountid=14719_id=info:doi/10.1108%2FIJMF-12-2010-0095
- Bumett, B.M., Gordon, E. A., Jorgensen, B.N. et Linthicum, C.L. (2015). Earnings Quality: Evidence from Canadian Firms' Choice between IFRS and U.S. GAAP. *Accounting Perspectives*, 14(3), 212-249. doi : 10.1111/1911-3838.12051 Récupéré de <http://dx.doi.org/10.1111/1911-3838.12051>

- Byrd, J., Parrino, R. et Pritsch, G. (1998). Stockholder-manager conflicts and firm value. *Financial Analysts Journal*, 54(3), 14-30.
- Chalayer, S. (1995). Le lissage des résultats. Éléments explicatifs avancés dans la littérature. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 1(2), 89-104.
- Charreaux, G. (1992). Mode de contrôle des dirigeants et performance des firmes. : Faculté de science économique et de gestion, Université de Bourgogne.
- Charreaux, G. et Desbrières, P. (1997). Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1698306952?accountid=14719>
- Cheng, P. et Coulombe, D. (1993). Les modifications comptables délibérées entraînant la hausse des bénéfices*. *Contemporary Accounting Research*, 10(1), 273-303. (dir.). (2008). Gestion des résultats, atteinte des seuils et coût d'endettement. LA COMPTABILITÉ, LE CONTRÔLE ET L'AUDIT ENTRE CHANGEMENT ET STABILITÉ.
- Clark, J.R., Murphy, C. et Singer, S.J. (2013). When do leaders matter? Ownership, governance and the influence of CEOs on firm performance. *The Leadership Quarterly*, 25(2), 358-372. doi : 10.1016/j.leaqua.2013.09.004
- Cormier, D., Demaria, S. et Lapointe-Antunes, P. (2012). La valorisation boursière des états financiers des sociétés françaises : pertinence du référentiel IFRS. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 18(2), 99-124.
- Cormier, D., Landry, S. et Magnan, M. (2006). Gestion du résultat ou optimisation fiscale? Évaluation des octrois d'options d'achat d'actions selon le contexte de gouvernance actionnariale. *Canadien Journal of Administrative Sciences*, 23(2), 153-168. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/204892526?accountid=14719>
- Cormier, D., Ledoux, M.-J. et Magnan, M. (2010). Le reporting de gouvernance, les attributs du conseil et la qualité des résultats comptables : Incidence sur les marchés boursiers. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 16(2), 69-96.
- Darras-Barquissau, N. (2014). Vers une meilleure compréhension des actionnaires individuels minoritaires : une étude exploratoire. *Revue Management & Avenir* (68), 12-31. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1690004191?accountid=14719>

- Dechow, P. et Skinner, D. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235-250.
- Dechow, P.M., Sloan, R.G. et Sweeney, A.P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting review*, 193-225.
- DeFond, M.L. et Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of accounting and economics*, 17(1-2), 145-176.
- Demaria, S. et Dufour, D. (2007). Les choix d'options comptables lors de la transition aux normes IAS/IFRS : quel rôle pour la prudence ? *Comptabilité Contrôle Audit*, 195- 205 207- 212 214-218. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/212564278?accountid=14719>
- Demsetz, H. et Lehn, K. (1985). The structure of corporate ownership: Causes and consequences. *Journal of political economy*, 93(6), 1155-1177.
- Demsetz, H. et Villalonga, B. (2001). Ownership structure and corporate performance. *Journal of corporate finance*, 7(3), 209-233.
- Denglos, G. (2008, May 2008). Faut-il rejeter le principe de maximisation de la valeur actionnariale ? *Revue Française de Gestion*, 34, 71-88,11.
- Deol, H. (2013). The Decision Usefulness of Comprehensive Income Reporting In Canada. (Ph. D.). University of Calgary (Canada), Ann Arbor. Récupéré de ProQuest Dissertations & Theses Global <http://search.proquest.com/docview/1476398537?accountid=14719>
- Di Vito, J., Laurin, C. et Bozec, Y. (2010). R et D activity in Canada : does corporate ownership structure matter? *Canadien Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 27(2), 107-121. doi : 10.1002/cjas.152 Récupéré de <http://dx.doi.org/10.1002/cjas.152>
- Dicko, S. et Khemakhem, H. (2008). L'impact attendu de l'adoption des IAS/IFRS sur le marché financier français. LA COMPTABILITÉ, LE CONTRÔLE ET L'AUDIT ENTRE CHANGEMENT ET STABILITÉ.
- Dumas, G. (2013). Gestion processuelle des résultats : Une étude pré — et post-IFRS des dépenses de R et D des entreprises françaises cotées. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://ideas.repec.org/p/hal/journal/hal-01003935.html>

- Dumontier, P. et Maghraoui, R. (2006). Adoption volontaire des IFRS, asymétrie d'information et fourchettes de prix : l'impact du contexte informationnel. *Comptabilité Contrôle Audit*, 12(2), 27-37,40-41,44-47. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/212534594?accountid=14719>
- El Mir, A. et Seboui, S. (2009). Impact de la stratégie de diversification sur la gestion des résultats. *La Revue des Sciences de Gestion : Direction et Gestion*, 44(237/238), 155-164. ABI/INFORM Complete; ProQuest European Business. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/220847539?accountid=14719>
- Ellili, N.O.D. (2009). La structure de propriété, les pilules empoisonnées et la richesse des actionnaires. *La Revue des Sciences de Gestion* (2), 95-103.
- Escaffre, L. et Sefsaf, R. (2013). L'impact de l'évaluation IFRS des écarts d'acquisition sur la gestion des résultats : Cas de la France et du Royaume-Uni. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://ideas.repec.org/p/hal/journal/hal-00996787.html>
- Florackis, C., Kostakis, A. et Ozkan, A. (2009). Managerial ownership and performance. *Journal of Business Research*, 62(12), 1350-1357. doi : 10.1016/j.jbusres.2008.12.001
- Fraile, I. et Fradejas, N. (2014). Ownership structure and board composition in a high ownership concentration context. *European Management Journal*, 32(4), 646.
- Gaspar, J.-M. (2009). Horizons d'investissement des actionnaires : Causes, conséquences et implications pour la pratique managériale. *Revue Française de Gestion*, 35, 77-93,12-13.
- Gillet, C. et Martinez, I. (2010). La Verification Volontaire Des Informations Societales : La Structure De Propriete Et Le Conseil D'Administration Ont-Ils Une Influence Sur La Decision De L'Entreprise? ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://ideas.repec.org/p/hal/journal/hal-00479519.html>
- Graham, J.R., Harvey, C. R. et Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of accounting and economics*, 40(1), 3-73.
- Habib, J. et Hamadi, F. (2013). Rémunérations Incitatives Et Gestion Des Résultats : Une Comparaison Internationale. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://ideas.repec.org/p/hal/journal/hal-00992946.html>
- Halioui, K. (2011). Traitement comptable des dépenses de R et D et motivations de gestion des résultats : une étude empirique sur des entreprises françaises cotées. 0201.

Hanan Ben, A.-K. (2009). L'impact Des Mecanismes Internes De Gouvernement De L'Entreprise Sur La Qualite De L'Information Comptable. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://ideas.repec.org/p/hal/journal/halshs-00460918.html>

Healy, P.M. et Wahlen, J.M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons*, 13(4), 365-383.

Hoarau, C. (2008). La gestion des résultats comptables : IFRS vs US GAAP. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://ideas.repec.org/p/hal/journal/halshs-00258058.html>

Jeanjean, T. (2001). Incitations et contraintes à la gestion du résultat. *Comptabilité Contrôle Audit*, 7(1), 61-76.

Jeanjean, T. (2002). Gestion du résultat et gouvernement d'entreprise : Étude des déterminants et formulation d'un modèle de mesure. Paris 9.

(dir.). (2002). Gestion du résultat : mesure et démesure. Technologie et management de l'information : enjeux et impacts dans la comptabilité, le contrôle et l'audit.

Jean-Michel, S. et Boulerne, S. (2008, 2008). Les normes IFRS ont-elles améliorées le contenu informationnel des immatériels ? : Le cas des entreprises françaises cotées. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1698441505?accountid=14719>

Jensen, M.C. et Meckling, W.H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, 3(4), 305-360.

Jones, J.J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, 193-228.

Kharrat, K. (2006). Le passage aux Normes internationales : de nouvelles options pour la gestion du résultat ? St. Louis : Federal Reserve Bank of St Louis.

Kimie, H. et Pascal, N. (2011). Ownership concentration and dividend policy in Japan. *Managerial Finance*, 37(4), 362-379. doi: 10.1108/03074351111115313

Kothari, S.P., Leone, A.J. et Wasley, C.E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of accounting and economics*, 39(1), 163-197.

Lacoste, D., Lavigne, S. et Rigamonti, É. (2009, Oct 2009). Les investisseurs institutionnels influencent-ils les stratégies ? *Revue Française de Gestion*, 35, 35-48,12-13.

- Lakhal, F. (2010). La transparence de l'entreprise et la structure de propriété : cas des entreprises françaises. 0201.
- Lakhal, N. (2015). Corporate Disclosure, Ownership Structure And Earnings Management: The Case Of French-Listed Firms. *Journal of Applied Business Research*, 31(4), 1493. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1699068487?accountid=14719>
- Lambert, C. et Sponem, S. (2005). Corporate governance and profit manipulation: a French field study. *Critical perspectives on accounting*, 16(6), 717-748.
- Lapointe-Antunes, P. (2010). La valorisation boursière des états financiers des sociétés françaises : pertinence du référentiel IFRS. 0201.
- Lee, J.T. (2004). Structure de l'actionnariat familial et performance des grands groupes coréens. *Finance Contrôle Stratégie*, 7(4), 143-166.
- Lenormand, G., Poulard, B. et Touchais, L. (2012, Mar 2012). Les IAS/IFRS : Bilan et perspective. *Revue Française de Gestion*, 38, 55-66,10-11.
- Lin, C., Ma, Y., Malatesta, P. et Xuan, Y. (2011). Ownership structure and the cost of corporate borrowing. *Journal of Financial Economics*, 100(1), 1-23. doi : 10.1016/j.jfineco.2010.10.012
- Lin, C., Ma, Y. et Xuan, Y. (2011). Ownership structure and financial constraints: Evidence from a structural estimation. *Journal of Financial Economics*, 102(2), 416-431. doi : 10.1016/j.jfineco.2011.06.001
- Lo Russo, R. (2011). Du projet de normes IFRS adaptées aux PME à l'IFRS pour les PME. Va-t-on vers une mise en place difficile ? *La Revue des Sciences de Gestion : Direction et Gestion*, 46(249/250), 33-40,38. ABI/INFORM Complete; ProQuest European Business. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1541831560?accountid=14719>
- Mard, Y. (2004). Les sociétés françaises cotées gèrent-elles leurs chiffres comptables afin d'éviter les pertes et les baisses de résultats ? *Comptabilité Contrôle Audit*, 10(2), 73-98.
- Mard, Y. et Marsat, S. (2012). Gestion des résultats comptables et structure de l'actionnariat : le cas français/Earnings management and ownership structure : Evidence from France. *Comptabilité Contrôle Audit*, 18(3), 11-42. ABI/INFORM

Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1181204342?accountid=14719>

Mard, Y. et Schatt, A. (2011). Lissage des résultats : les conclusions sont-elles sensibles aux options méthodologiques ? *Revue Management & Avenir* (41), 311-323. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1689815168?accountid=14719>

Marie, Y. L'ANOMALIE DES AJUSTEMENTS COMPTABLES AU CANADA.

Meier, O. et Schier, G. (2013). ÉTUDE LONGITUDINALE DE LA STRUCTURE DE L'ACTIONNARIAT DIRECT EN FRANCE (2007-2012). *Vie & Sciences de l'Entreprise* (194), 12-26. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1474881122?accountid=14719>

Mikol, A. (2014). L'adoption des IFRS au Canada. *Revue Française de Comptabilité* (477), 5. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1680964467?accountid=14719>

Missonier-Piera, F. et Ben-Amar, W. (2007). La gestion des résultats comptables lors des prises de contrôle : une analyse dans le contexte suisse. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 13(1), 137-155.

Morin, F. et Rigamonti, E. (2002). Évolution et structure de l'actionnariat en France. *Revue française de gestion* (5), 155-181.

Naciri, A. (2010). *Traité de gouvernance d'entreprise : l'approche scolaire*. : Puq.

Nadi Chlala, A.L.e.M.V. (2009). *L'information financière IFRS au Canada.. Auteurs UQAM. Toronto, Ont. : Toronto, Ont. : Institut canadien des comptables agréés.*

Nicolau, A.S. (2006). *Lien entre la performance et la propriété familiale : une comparaison entre le Canada et les États-Unis.*

(dir.). (2006). *Analyse Des Déterminants De La Gestion Des Résultats : Cas Des Firmes Canadiennes Françaises Et Tunisiennes. Comptabilité, contrôle, audit et institution* (s).

Pérez, R. (2010). *La gouvernance de l'entreprise. : La découverte.*

Pindado, J. et De La Torre, C. (2011). Capital Structure : New Evidence from the Ownership Structure. *International Review of Finance*, 11(2), 213-226. Doi : 10.1111/j.1468-2443.2010.01115.x

- Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. et Shleifer, A. (1999). Corporate ownership around the world. *The journal of finance*, 54(2), 471-517.
- Rebérioux, A. (2005). Les fondements micro économiques de la valeur actionnariale : Une revue critique de la littérature. *Revue économique*, 56(1), 51-75. Récupéré de <http://www.jstor.org.proxy.bibliotheques.uqam.ca:2048/stable/3503236>
- Richard Bozec, M.D.e.Y.B. (2013). Corporate ownership and governance practices in Canada: a longitudinal study. *International journal of corporate governance*, 4(1), 51-73. Récupéré de http://openurl.uquebec.ca:9003/uqam?frbrVersion=4&ctx_ver=Z39.88-2004&ctx_enc=info%3Aofi%2Fenc%3AUTF-8&ctx_tim=14719
- Rousseau, S., Gardner, D., Goubau, D. et Otis, G. (1996). L'influence des investisseurs institutionnels sur la régie d'entreprise au Canada. *Cahiers de droit*, 37(2), 305-376.
- Sahut, J.M. et Gharbi, H.O. (2011). Influence des actionnaires institutionnels français et étrangers sur la performance financière des firmes. *La Revue des Sciences de Gestion : Direction et Gestion*, 46(251), 51-62,10. ABI/INFORM Complete; ProQuest European Business. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1541675200?accountid=14719>
- Sana Triki, D. et Khamoussi, H. (2011). Traitement comptable des dépenses de R et D et motivations de gestion des résultats : une étude empirique sur des entreprises françaises cotées. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1698445776?accountid=14719>
- Sayumwe, M. (2012). Analyse intégrée de l'impact de l'adoption obligatoire du référentiel comptable international pour les préparateurs et les principaux utilisateurs de l'information financière. (Ph. D.). HEC Montréal (Canada), Ann Arbor. Récupéré de ProQuest Dissertations & Theses Global <http://search.proquest.com/docview/1671737558?accountid=14719>
- Sefsaf, R. (2012). Contribution à l'analyse de l'effet de l'adoption des IFRS sur la qualité des chiffres comptables.
- Serret, V. et Berthelot, S. (2013). Activisme actionnarial et responsabilité sociétale des entreprises au canada : analyse des résolutions soumises par les actionnaires entre 2000 et 2013. *Revue de l'Organisation Responsable*, 8(1), 17-32. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1679904991?accountid=14719>

- Schier, G. (2011). Le « Tunneling ». Ou l'expropriation des actionnaires minoritaires : l'exemple des augmentations de capital réservées. *Gestion*, 2000 (1), 45.
- Switzer, L.N. et Kelly, C. (2006). Corporate governance mechanisms and the performance of small-cap firms in Canada. *International Journal of Business Governance and Ethics*, 2(3-4), 294-328.
- Sylvie Chalayer, R. (1995). La manipulation des variables comptables à des fins de lissage des résultats. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1698433172?accountid=14719>
- Sylvie Chalayer, R. (1995). Le lissage des résultats : éléments explicatifs avancés dans la littérature. ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1698432905?accountid=14719>
- Thornton, D.B. (2015). Different Conceptual Accounting Frameworks for Public and Private Enterprises: Commentary on Canada's IFRS Transition and Suggestions for International Empirical Work. *Accounting Perspectives*, 14(3), 168-189. doi : 10.1111/1911-3838.12048 Récupéré de <http://dx.doi.org/10.1111/1911-3838.12048>
- Tort, E. et Escaffre, L. (2012). Améliorer l'information financière en IFRS : Politique comptable et communication financière. : Dunod.
- Vidal, O. (2008). Gestion du résultat et seuils comptables : Impact des choix méthodologiques et proposition d'un instrument de mesure des irrégularités. HEC PARIS.
- Watts, R.L. et Zimmerman, J.L. (1990). Positive accounting theory: a ten year perspective. *Accounting review*, 131-156.
- Zogning, F. (2013). Normalisation comptable internationale et qualité de l'information financière : Quel bilan pour les IFRS ? *Journal of Global Business Administration*, 5(1). ABI/INFORM Complete. Récupéré de <http://search.proquest.com/docview/1465194595?accountid=14719>
- Bartov, E., Goldberg, S.R. et Kim, M. (2005). Comparative value relevance among German, US, and international accounting standards: A German stock market perspective. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 20(2), 95-119.
- Leuz, C. (2003). IAS versus US GAAP: information asymmetry-based evidence from Germany's new market. *Journal of accounting research*, 41(3), 445-472.
- Omri, A., Ghorbel, F. et Baklouti, F. (2009). Impact de l'audit externe sur la qualité du résultat comptable: Cas des entreprises tunisiennes cotées. *Revue gouvernance*, 6(2).

Michailescu, C. (2009). *Qualité de l'information comptable* : Economica.