

Les déterminants de la gestion fiscale des résultats dans le contexte tunisien

Par OMRI Mohamed Ali¹

EL AISSI BEN AMEUR Ines²

Résumé

L'objectif de cet article est d'identifier les caractéristiques des entreprises qui s'engagent dans la gestion fiscale des résultats. Nous avons exploité les arguments théoriques inspirés de la théorie de l'agence dans un nouveau contexte d'analyse où la décision de gestion fiscale dépend de la relation entre l'entreprise, l'administration publique et les autres parties prenantes.

Les résultats de l'étude, menée auprès d'un échantillon composé de 19 entreprises tunisiennes cotées en bourse de 1998 à 2006, révèlent que la gestion fiscale des résultats, mesurée par le niveau des accruals discrétionnaires courants, est positivement liée à la taille, elle est plus faible chez les entreprises appartenant au secteur industriel et négativement liée à l'endettement.

Mots clés : Gestion fiscale, gestion des résultats, théorie d'agence accruals discrétionnaires.

¹ Maître de conférences en Méthodes Financières et comptables, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis

² Doctorante, Institut Supérieur de Gestion de Tunis

Introduction

La diversité des comportements des entreprises à l'égard de la charge fiscale a incité les spécialistes et les chercheurs à analyser les raisons. Certaines firmes se contentent de la subir, alors que d'autres, au contraire, cherchent à la minimiser tout en se conformant à la législation. Cette diversité de comportements des entreprises, reflète éventuellement leur différenciation et les particularités de leurs caractéristiques

Plusieurs chercheurs (Holland, 1998 ; Mills et *al.*, 1998 ; Rego, 2003 ; Kim et Limpaphayom, 1998) se sont intéressés à l'étude de la relation entre la gestion fiscale et les caractéristiques de l'entreprise, telles la taille, le secteur d'activité, les bénéfices, le niveau d'endettement, l'intensité capitalistique, sans que des conclusions concordantes, concernant l'intensité et le sens de cette relation, puissent être trouvées.

Pour mieux analyser les déterminants des entreprises, qui se distinguent par leur propension à pratiquer la gestion fiscale des résultats et pouvoir expliquer les divergences entre ces différentes conclusions, nous devons nous placer dans le cadre théorique, qui peut nous fournir de meilleurs éclaircissements.

A cet effet, nous nous sommes inspirés de la théorie d'agence et nous avons appréhendé l'ensemble des déterminants caractéristiques des entreprises optant pour la gestion des résultats. Ces déterminants ne seront appréhendés que d'un point de vue économique, en négligeant les motifs moraux et politiques, dont l'importance est reconnue, mais qui restent difficilement perceptibles et mesurables (Gauthier, 2000).

Dans ce papier, nous présentons d'abord comment la théorie de l'agence peut être adoptée pour expliquer la gestion fiscale des résultats (1). Ensuite, nous essayons d'investiguer empiriquement dans le contexte tunisien la pratique de la gestion fiscale des résultats (2) puis enfin nous concluons (3).

1. Gestion fiscale des résultats dans la théorie d'agence

Jensen et Meckling (1976) définissent la relation d'agence comme un contrat par lequel une ou plusieurs personnes ont recours aux services d'une autre personne pour accomplir, en leur nom, une activité quelconque. L'agent est considéré capable de la mieux gérer que ne le ferait le principal ; il est supposé posséder davantage d'informations ou des compétences requises que son ou ses mandant(s). Il peut ainsi profiter de la liberté qui lui est contractuellement accordée pour gérer les affaires mandatées dans une logique qui lui est plus favorable.

Vu sous cet angle, et en rejoignant l'idée de Mitnick (1993), nous proposons d'étudier, tout d'abord, la relation entre l'entreprise et l'administration fiscale dans le cadre de la théorie d'agence où le principal (l'administration fiscale) délègue à l'agent (l'entreprise), l'obligation de la détermination du résultat fiscal afin de calculer le montant de l'impôt dû. Ainsi, l'entreprise est tenue en vertu d'un contrat implicite qui la lie avec l'administration d'acquitter sa contribution fiscale. Toutefois, en étant opportuniste, elle peut chercher à maximiser sa valeur en minimisant le montant de l'impôt à acquitter.

En se focalisant, par la suite, sur la relation établie entre l'entreprise et les autres parties prenantes nous cherchons à déterminer d'autres facteurs qui peuvent justifier la propension des entreprises à pratiquer la gestion fiscale.

1.1. Relation Entreprise - Administration fiscale

La théorie de l'agence qui s'appuie sur la relation « principal – agent » peut s'appliquer à l'analyse de la relation entre l'entreprise et l'administration fiscale. Une telle relation naît de l'obligation fiscale mise à la charge de l'entreprise (contribuable). Ainsi, l'administration fiscale (le principal) oblige l'entreprise (l'agent) d'acquitter sa charge fiscale sans contrepartie directe. L'agent va chercher à maximiser son utilité en minimisant sa dette fiscale, tout en étant conforme à la loi.

Les intérêts divergeants surgissent : l'administration fiscale veut maximiser le budget de l'Etat à travers ces prélèvements fiscaux, contrairement à l'entreprise qui cherche à alléger l'impôt dû.

Le principal met en place un système déclaratif sur la base des états financiers, qui pousse l'entreprise à réaliser son obligation fiscale en dévoilant ses informations. Toutefois, l'entreprise va établir des états financiers conformes qui minimisent le résultat et respecte les choix comptables. La gestion fiscale des résultats est l'une des techniques adoptées par l'entreprise pour maximiser son résultat net.

En se référant à la théorie d'agence, Watts et Zimmerman (1978) pionniers de la théorie politico- contractuelle, ont montré que les dirigeants ont tendance à choisir les normes comptables qui minimisent le résultat pour des considérations fiscales, en précisant toutefois, qu'une telle tendance reste tributaire de la nature de la pression politique qu'elle subit. Ils ont, ainsi, développé l'hypothèse des coûts politiques qui stipule que les entreprises, ayant une visibilité politique élevée (suivant la taille, le secteur d'activité ou la rentabilité), contribuent plus au budget de l'Etat que les autres, et sont plus sensibles aux pressions politiques dont l'une des formes sous lesquelles ces coûts politiques peuvent leur être imposés sera le système d'impôt sur les sociétés (Holland, 1998).

Ainsi, en s'appuyant sur la théorie de l'agence, la taille, le secteur d'activité et la rentabilité peuvent expliquer la propension des entreprises à pratiquer la gestion fiscale des résultats.

1.2. Relation Entreprise – Autres parties prenantes

La théorie de l'agence postule qu'au sein de l'entreprise dans laquelle il y a séparation de propriété entre les actionnaires (apporteurs de capitaux) et le dirigeant (gérant de ces capitaux), les conflits peuvent surgir. En effet, l'agent (dirigeant de l'entreprise) qui agit pour le compte du principal (actionnaire) peut ne pas avoir la même vision que son mandant.

Finet (2005) estime que les dirigeants ont principalement une vision à long terme de l'entreprise du fait de la relation contractuelle qui les lie à l'entreprise (leur objectif étant de se maintenir à la tête de la direction et de maximiser leur niveau de rémunération), tandis que les actionnaires ont fondamentalement une vision à court terme (leur objectif étant la maximisation de leur investissement le plus rapidement possible).

Gérer le résultat vers la baisse permet de minimiser l'impôt et, par conséquent, de maximiser le résultat net actuel. La minimisation du résultat comptable ne constitue pas un problème pour les actionnaires s'ils sont bien informés de l'origine de cette diminution. Cette connaissance est principalement tributaire de la structure de capital. En effet, en présence d'un actionnariat concentré, les problèmes d'asymétrie d'information diminuent.

Tout comme les actionnaires, les créanciers constituent des parties prenantes des relations contractuelles. La théorie de l'agence se propose ainsi d'étudier la relation entre les actionnaires et les créanciers. La gestion de résultat vers la baisse peut compromettre les intérêts des créanciers dans la mesure où elle peut engendrer la violation d'une clause restrictive dans le contrat d'endettement. Le niveau d'endettement de l'entreprise peut aussi influencer la propension des entreprises à gérer le résultat.

Ainsi, en s'appuyant sur la théorie de l'agence, la structure de propriété et le niveau d'endettement peuvent aussi expliquer la pratique de la gestion fiscale des résultats par les entreprises.

2. Pratique de la gestion fiscale des résultats : investigation empirique dans le contexte tunisien

Les facteurs susceptibles d'amener l'entreprise à pratiquer la gestion fiscale à travers la gestion des résultats, qui ont été dégagés de la théorie sont la taille, le secteur d'activité, la rentabilité de l'entreprise, le taux d'endettement et la structure de propriété. L'objectif de notre recherche

consiste à tester l'hypothèse selon laquelle la gestion fiscale moyennant la gestion de résultat, pratiquée par les entreprises tunisiennes dépend de ces facteurs.

Faute de disponibilité de donnée sur la structure de propriété pour l'ensemble des sociétés, nous nous sommes limités à un échantillon de 19 sociétés cotées sur une période de 9 ans (de 1998 jusqu'à 2006). Nous avons éliminé les entreprises déficitaires étant donné qu'elles ont un comportement différent des autres entreprises à cause des coûts financiers qu'elles subissent (Yin et Cheng, 2004).

Dans ce qui suit, nous présentons, la mesure des variables retenues, le modèle à tester et enfin les résultats trouvés.

2.1. Mesure des variables retenues

L'ensemble des variables dépendantes et indépendantes issues des hypothèses de la recherche sont présentées dans ce qui suit.

- **Variable à expliquer**

La gestion fiscale moyennant la gestion de résultat (**GFAD**) est mesurée à travers les accruals discrétionnaires courants. Pour construire cette mesure, nous adoptons la démarche suivie par Guenther (1994), Yin et Cheng (2004) et par Lin (2006). Ces derniers sont parvenus à montrer que les accruals courants sont fortement corrélés avec le résultat imposable contrairement aux accruals non courants qui ont un faible effet sur le résultat fiscal, par le fait que les premiers sont plus susceptibles de faire l'objet de manipulation que les seconds non courants (Yin et Cheng, 2004). Les accruals non courants comprennent les reprises et les dotations aux amortissements sur immobilisation.

Cette démarche comporte trois étapes. Dans une première étape, nous calculons les accruals courants, et par la suite nous estimons le modèle des accruals courants en fonction de la variation du chiffre d'affaires, afin de déterminer dans une troisième étape, les accruals discrétionnaires.

- **Première étape** : Calcul des accruals courants (ACC_C) :

$$ACC_C_{it} = \Delta AC_{it} - \Delta LIQU_{it} - (\Delta PC_{it} - \Delta DLT_{it} - IP_{it})$$

ΔAC_{it} = variation de l'actif courant ;

$\Delta LIQU_{it}$ = variation de la caisse et banque ;

ΔPC_{it} = variation du passif courant ;

ΔDLT_{it} = variation de la dette à long terme reclassée dans le passif courant ;

ΔIP_{it} = impôt à payer.

En adoptant le même raisonnement de Guenther (1994) et en admettant qu'en absence de gestion de résultat, la différence entre la variation des actifs courants et celle des passifs courants à la date t est tributaire du chiffre d'affaires total à la date t , nous pouvons écrire les accruals non discrétionnaires comme suit : $ACC_C_t = \beta_i \Delta CA_t + \varepsilon_t$

- **Deuxième étape** : Estimation du modèle de régression relatif aux accruals courants, moyennant la méthode des moindres carrés ordinaires, pour chaque entreprise sur une série temporelle de 1998 jusqu'à 2006.

$$ACC_C_{it} / AT_{it-1} = \beta_i (\Delta CA_{it} / AT_{it-1}) + \mu_t$$

ACC_C_{it} = accruals courants à l'instant t ;

AT_{it-1} = Actif total ;

ΔCA_{it} = Variation du chiffre d'affaires ;

μ_t = Terme d'erreur.

β_i c'est le paramètre estimé de l'équation pour chaque entreprise de l'échantillon.

- **Troisième étape** : Détermination des accruals discrétionnaires qui sont un proxy de la gestion fiscale moyennant la gestion de résultat (Guenther, 1994). Ceci est réalisé en retranchant des accruals courants, les accruals non discrétionnaires. Les grandeurs utilisées pour la régression sont normées par l'actif total pour limiter les problèmes d'hétéroscédasticité.

$$GFAD_{it} = ACC_C_{it} / AT_{it-1} - \beta_i (\Delta CA_{it} / AT_{it-1}).$$

• Variables explicatives

A la lumière des conclusions et des résultats développés par la théorie et les recherches empiriques, nous avons identifié un ensemble de variables susceptibles d'expliquer la pratique de la gestion fiscale moyennant la gestion de résultat, il s'agit de la taille, du secteur d'activité, de la rentabilité de l'entreprise, de l'endettement, de la concentration de propriété, de la propriété managériale et de l'ouverture au marché de capitaux.

- La taille de l'entreprise (**TAIL**) est appréhendée par le logarithme naturel du total des actifs de l'entreprise.

Selon la théorie politico-contractuelle, l'hypothèse des coûts politiques considère que les entreprises de grande taille sont plus sensibles aux pressions politiques que les autres et sont, ainsi assujetties, à un plus grand transfert de richesse (Watts et Zimmerman, 1978). Elles cherchent à limiter les transferts de richesses de l'entreprise vers l'Etat en adoptant les méthodes comptables qui minimisent leur résultat. Une telle hypothèse a été récemment confirmée par Lin (2006) dans une étude menée auprès des entreprises chinoises.

En étudiant la relation entre le niveau de visibilité politique (mesuré par la taille de l'entreprise) et le taux d'imposition effectif, Zimmerman (1983) a montré, aussi, que les entreprises, ayant plus de visibilité politique, présentent le taux d'imposition effectif le plus élevé. Ceci dénote implicitement le faible niveau de gestion fiscale pratiquée par de telles entreprises.

Par contre, les entreprises de grande taille qui semblent être dotées d'un département fiscal plus développé, ont plus tendance à pratiquer la gestion des accruals pour manipuler le résultat vers la baisse, et en profiter de la réduction du taux d'imposition (Yin et Cheng, 2004).

Scholes et Wolfson (1992) ont montré, aussi, que les entreprises de grande taille ont tendance à retarder la constatation de la marge brute jusqu'à la réduction éventuelle du taux d'imposition. De même, Guenther (1994) a trouvé que l'effet taille est négativement lié aux accruals discrétionnaires.

Nous considérons que les entreprises de grande taille subissent des coûts politiques plus élevés, qu'elles cherchent à minimiser. Nous estimons que le niveau de gestion fiscale est négativement lié à la taille de l'entreprise.

- Le secteur d'activité (**SECT**) est appréhendée par une variable dichotomique qui prend 1 si l'entreprise appartient au secteur industriel et 0 sinon.

La théorie politico-contractuelle a montré que le comportement de la gestion fiscale varie d'un secteur d'activité à un autre. En effet, certains secteurs sont susceptibles de s'exposer au risque d'un coût politique plus élevé que d'autres ; et que les entreprises, appartenant aux secteurs qui subissent une forte pression politique, ont plus tendance à minimiser leur résultat comptable. Pour Raffournier (1990), les entreprises qui évoluent dans des secteurs fortement concentrés sont particulièrement surveillées, et sont assujetties à un plus grand transfert de richesse.

La littérature empirique semble montrer aussi que le comportement de gestion fiscale varie d'un secteur à un autre. L'étude empirique, menée par Giles (1998), révèle que les entreprises du secteur de l'industrie, de la construction, du commerce en gros, et de la restauration, manifestent une tendance vers un comportement de gestion fiscale plus élevé que celle des entreprises d'autres secteurs.

Ahmed (2004) a comparé le comportement des entreprises vis à vis de leur dette fiscale selon les secteurs d'activité. Ses résultats révèlent que l'impact de certaines variables explicatives du comportement de

gestion fiscale varie selon les secteurs d'activité et que le modèle qu'il a préconisé, a un pouvoir explicatif très significatif pour les entreprises du service informatique et du secteur hôtelier.

Toutefois, les résultats de l'étude menée par Lin (2006) auprès des entreprises chinoises n'ont mis en évidence aucune relation entre les différents secteurs d'activité et le niveau de résultat.

La diversité des résultats trouvés reflète la variété dans les politiques sectorielles qu'adopte chaque pays, le secteur d'activité peut influencer, selon ses spécificités et ses opportunités, la propension des entreprises tunisiennes à la gestion fiscale, et permet de dégager celles qui sont les plus visibles politiquement.

Pour connaître le secteur d'activité le plus visible politiquement, nous sommes basés sur la contribution de chaque secteur d'activité à l'économie tunisienne, telle qu'elle figure dans le Tableau 1.

Tableau 1- Contribution de chaque secteur au PIB

Activité	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Industrie	29,7%	29,4%	29,4%	29,6%	29,9%	28,7%	28%	27,8%	27,2%
Service et Commerce	35,6%	36,2%	36,9%	37,6	38,4%	38,5%	39,4%	41,3%	42,7%

Sources : Institut national de la statistique et Ministère du développement et de la coopération internationale

A la lumière de ce tableau, nous pouvons constater que les entreprises du secteur industriel sont d'une visibilité politique moins élevée induite par leur contribution plus faible au PIB. En se référant à l'hypothèse des coûts politiques, nous pouvons nous attendre à ce que les entreprises de ce secteur, soient soumises à un plus grand transfert de richesse et qu'elles aient moins tendance à pratiquer la gestion fiscale en ayant recours à la gestion du résultat.

Nous pouvons nous attendre, alors, à ce que le niveau de gestion fiscale des entreprises industrielles soit inférieur à celui des entreprises du service et du commerce.

- La rentabilité (**RENT**) est mesurée par le ratio de la rentabilité économique qui est égal au bénéfice avant intérêt et impôt / Total des actifs. Plusieurs mesures lui ont été préconisées. Le résultat de l'entreprise constitue la mesure la plus utilisée, qui peut être, soit rapportée à l'actif pour déterminer le ratio « rentabilité économique de l'actif », soit au chiffre d'affaires pour calculer la marge bénéficiaire.

En se référant à l'hypothèse des coûts politiques, les résultats des recherches empiriques ayant analysé le poids de ces coûts subis par les entreprises performantes restent contradictoires. Cormier et Magnan (1995) montrent que les entreprises performantes peuvent supporter plus des coûts politiques, alors que Manzon et Plesko (2002) estiment que les entreprises rentables et prospères ont tendance à pratiquer la gestion fiscale plus que les autres. Dhaliwal et *al.* (1992) expliquent que les entreprises rentables ont plus tendance à pratiquer la gestion fiscale parce qu'elles possèdent un bénéfice élevé qui supporte un coût politique élevé.

En adoptant le même raisonnement de la théorie politico-contractuelle concernant l'effet de la rentabilité sur la minimisation du résultat, nous considérons que les entreprises tunisiennes performantes sont plus sensibles aux pressions politiques que les autres, elles sont assujetties à un plus grand transfert de richesse et que pour minimiser leur charge fiscale, elles ont plus tendance à pratiquer la gestion fiscale moyennant la gestion de résultat.

- L'endettement (**TEND**) est mesuré par le ratio : Total des dettes / Total des actifs (Mills et *al.*, 1998). Les études menées par Gupta et Newberry (1997), Derashid et Zhang (2003) et celle de Mills et *al.* (1998), révèlent qu'il existe une relation négative entre le Taux

d'Imposition Effectif (TIE) et le taux d'endettement. Ils estiment que la dette financière est une sorte de protection fiscale pour les entreprises. En effet, la charge d'intérêt étant fiscalement déductible permet de minimiser la charge fiscale. Par contre, Harris et Feeny (2003) ont montré, au contraire, que le taux d'endettement est positivement lié au TIE.

Nous cherchons à vérifier ces deux conclusions contradictoires pour les entreprises tunisiennes et à tester la relation entre le taux d'endettement et le niveau de gestion fiscale moyennant les accruals discrétionnaires et nous nous attendons à ce que la gestion fiscale à travers la gestion de résultat vers la baisse diminue avec l'endettement conformément à la théorie politico-contractuelle.

- La concentration de propriété (**CONC**) est mesurée par le pourcentage du capital des trois actionnaires majoritaires. Dans son étude Klassen (1997) a adopté comme mesure de concentration, le pourcentage du capital détenu par les cinq propriétaires majoritaires. Toutefois, nous estimons qu'en Tunisie, le pourcentage de trois actionnaires majoritaires semble être plus adéquat.

Certaines études antérieures de Dhaliwal et *al.* (1982) ont montré que la concentration de propriété (société à actionnariat diffus par opposition à la société à actionnariat concentré) influence l'importance relative apportée à l'optimisation fiscale par la gestion des résultats.

En effet, une société caractérisée par un actionnariat diffus (sans bloc de contrôle) devrait privilégier l'atteinte des résultats financiers au détriment des économies fiscales (Burgstahler et *al.*, 2006), et une société ayant un actionnariat concentré (avec blocs de contrôle) devrait privilégier les décisions qui maximisent sa valeur après impôts. Cette dernière option devrait être accentuée pour les sociétés caractérisées par un contrôle de type familial où l'actionnaire est impliqué totalement dans

la gestion et dont les coûts d'agence sont réduits, par rapport à ceux des firmes à actionnariat diffus (Mikhail, 1999). Ce résultat a été récemment confirmé par Richardson et Lanis (2007), dans une étude menée auprès des entreprises australiennes.

Il semble alors que la fiscalité n'influence pas les dirigeants des firmes à actionnariat diffus. La structure de la propriété diffuse d'une entreprise ouverte oblige les actionnaires à compter plus sur le contrôle formel écrit en termes des chiffres comptables pour évaluer et contrôler l'activité du manager, ce qui constitue une dissuasion à la gestion des résultats vers la baisse.

Desai et *al.* (2004) évoquent une autre explication relative à l'importance de la concentration de propriété dans la pratique de gestion fiscale. Ils montrent, en menant une étude auprès des multinationales américaines, que les coûts de coordination nécessaires pour la réalisation de la gestion fiscale diminuent avec la concentration de propriété.

A la lumière de ce qui précède, nous pouvons nous attendre à ce que la gestion des résultats vers la baisse augmente avec la concentration de propriété.

- La propriété managériale (**PRMN**) est mesurée par le pourcentage du capital détenu par le dirigeant. Déterminer, si la participation financière est importante, n'est pas une chose aisée. Certains chercheurs considèrent que le dirigeant peut exercer une influence notable s'il possède plus de 20 % du capital (Cormier *et al.*, 1998).

L'article 283 du code des sociétés commerciales (2005), stipule qu'un ou plusieurs actionnaires, représentant au moins 5 % du capital social, peuvent demander l'inscription de projets supplémentaires de résolution à l'ordre du jour de l'assemblée générale.

Nous estimons que les dirigeants, détenant un pourcentage de capital élevé, ont plus tendance à gérer le résultat vers la baisse afin de maximiser le résultat net d'impôt. Toutefois, puisqu'il est difficile de fixer le pourcentage de propriété managériale jugé élevé, nous adoptons une variable continue mesuré par le pourcentage du capital détenu par le dirigeant.

- L'ouverture du capital (**OUV_K**) est mesurée par une variable dichotomique qui prend 1 si la société cotée a ouvert plus que 30% de son capital et 0 sinon.

Les entreprises qu'elles soient ouvertes au public ou fermées vivent, continuellement, une véritable obsession à l'égard de l'imposition fiscale ; elles sont à la recherche, à la fois, d'une minimisation de leur charge fiscale et d'une certaine valorisation publique. Elles restent toujours tiraillées entre ces deux tentations.

Néanmoins, si les entreprises fermées s'acharnent plus dans la recherche d'une économie d'impôt, puisque les retombées d'une gestion de leur résultat leur encourent moins de risques. Celles qui sont ouvertes, restent, tout le temps, plus obsédées par la publication de leur résultat (plusieurs entreprises utilisent plusieurs canaux publicitaires pour diffuser leurs performances financières). En effet, la volonté de diminuer leur résultat pour réduire leur impôt serait contrebalancée par celle de l'augmenter pour impressionner et attirer les investisseurs, et qu'il demeure évident, que toute introduction de nouveaux investisseurs et actionnaires induit, certainement, un coût non fiscal, qui place les managers des entreprises devant un réel dilemme très délicat : la tentation de réduire leur résultat financier pour alléger leur charge fiscale, et celle de l'accroître pour attirer des investisseurs.

Burgstahler et *al.* (2006) considèrent que les entreprises privées, ayant une structure de propriété plus concentrée peuvent communiquer directement et efficacement avec leurs actionnaires, à travers des canaux

privés, et, gérer ainsi, le résultat vers la baisse pour minimiser leur impôt, sans pour autant supporter un coût non fiscal.

D'autres études, comme celles de Matsunaga et *al.* (1992) ont mis en évidence que certaines entreprises cotées, pour éviter de subir un coût non fiscal, renoncent à l'économie d'impôt, en disqualifiant les dispositions relatives aux stocks options, et publient totalement leur résultat, dans l'espoir de préserver leur image de marque, auprès des actionnaires, et maintenir leur position dans les marchés des capitaux.

Ainsi, le marché financier exerce une pression dont l'intensité varie selon que l'entreprise envisage, ou non de mettre à la disposition du public une part importante de son capital. En effet si, par exemple, le taux d'ouverture qu'elle prévoit est relativement élevé, traduisant, la volonté d'attirer plus d'investisseurs, l'entreprise aura tendance à gérer le résultat vers la hausse. Au contraire, c'est-à-dire si le taux d'ouverture est relativement faible, nous pouvons nous attendre, alors à ce qu'elle gère le résultat vers la baisse pour minimiser la charge fiscale.

Nous estimons qu'un taux d'ouverture de l'ordre de 30% est considéré comme relativement élevé, étant donné que pour redynamiser le marché boursier, le législateur tunisien l'ayant fixé comme un taux minimum exigé pour que l'entreprise bénéficie du taux réduit de 20%.

Nous pouvons penser, alors, qu'une entreprise cotées, qui a ouvert au moins 30% de son capital au public, aura tendance à accorder une plus grande importance au résultat publié, et subira par conséquent, une pression du marché financier plus élevée que celle que vont supporter les sociétés cotées qui ont mis à la disposition du public une faible part de leur capital. Cette distinction présente une innovation par rapport aux études précédentes qui se limitent à différencier entre les sociétés cotées et celles non cotées.

Nous estimons, alors, que pour un niveau donné d'économies d'impôt attendues, les entreprises tunisiennes ouvertes au public à plus de 30% du capital auront moins tendance à gérer le résultat vers la baisse.

Tableau 2 : Mesures des variables retenues

Variables	Symboles	Indicateurs de mesure
Gestion fiscale des résultats	GFAD	Accruals discrétionnaires courants.
Taille	TAIL	Log naturel du total des actifs (Net)
Secteur d'activité	SECT	Variable dichotomique qui prend 1 s'il s'agit du secteur de l'industrie et 0 s'il s'agit du secteur de service et du commerce.
Rentabilité de l'entreprise	RENT	Bénéfice avant intérêt et impôt /Total des actifs (Net).
Taux d'endettement	TEND	Total des dettes / Total des actifs (Net)
Concentration de propriété	CONC	Pourcentage du capital détenu par les trois actionnaires majoritaires
Propriété managériale	PRMN	Pourcentage du capital détenu par le dirigeant de l'entreprise.
Ouverture de plus que 30% du K	OUV_K	Variable dichotomique qui prend 1 si la société cotée a ouvert plus que 30% de son capital et 0 sinon

En s'inspirant principalement de la théorie politico-contractuelle et de la théorie d'agence et de certaines études empiriques menées par Holland (1998), Mills et *al.* (1998), Gupta et Mills (2002), Rego et *al.* (2003), Derashid et Zhang (2003) et Ahmed (2004), nous avons développé le modèle explicatif du comportement de gestion fiscale suivant :

$$GFAD_{it} = a_0 + a_1 TAIL_{it} + a_2 SECT_{it} + a_3 RENT_{it} + a_4 TEND_{it} + a_5 CONC_{it} + a_6 PRMN_{it} + a_7 OUV_K_{it} + \varepsilon_{it}$$

Pour accroître la richesse de l'information relative à notre échantillon, nous avons utilisé des données de panel. Le manque de données relatives à certaines périodes, nous a amené à travailler sur un panel non cylindré. Le nombre total d'observations est égal à 108 observations.

2.2- Résultats de la recherche

Pour tester la validité des hypothèses relatives aux déterminants de la gestion fiscale des résultats, nous procédons par une analyse descriptive suivie d'une analyse univariée et multivariée.

- **Analyse descriptive**

Les résultats de l'analyse descriptive relative aux variables qualitatives (SECT et OUV_K), figurent dans le tableau 3. Celles relatives aux variables quantitatives (TAIL, RENT, TEND, CONC, PRMN) paraissent dans le tableau 4.

Tableau 3 Statistiques descriptives des variables : SECT et OUV_K

		<i>Fréquence</i>
SECT	Secteur industriel	63,6%
	Secteurs de service et de commerce	36,6%
OUV_K	Ouverture de plus de 30% du capital	32,6%
	Ouverture de moins de 30% du capital	67,4%

A la lumière de ces statistiques, nous pouvons constater, tout d'abord, que la plupart des secteurs d'activité sont bien représentés avec une nette représentation des sociétés appartenant au secteur industriel (63,6 %). Nous remarquons en outre que 32,6% des sociétés ont ouvert plus que 30% du capital. Les sociétés cotées dont le taux d'ouverture du capital au public est au moins égal à 30%, et qui bénéficient de la réduction du taux d'imposition de 35% à 20% sont en nombre de 9, et les autres sociétés cotées, qui ne bénéficient pas de cet allègement fiscal, sont en nombre de 11.

Tableau 4 Analyse descriptive des variables : TAIL, RENT, TEND, CONC, PRMN.

Variables explicatives	Min	Max	Moyenne	Ecart type	Médiane
GFAD	- 0,91	0,54	- 0,043	0,184	-0,013
TAIL	9,24	14,04	10,69	0,818	10,64
RENT	0,00	0,74	0,077	0,074	0,065
TEND	0,00	0,37	0,053	0,882	0,002
CONC	0,29	0,95	0,652	0,158	0,682
PRMN	0,00	0,63	0,061	0,147	0,000

Les résultats contenus dans le tableau 4, montrent que les entreprises de notre échantillon gèrent le résultat vers la baisse pour 4,3% du total actif et que plus que la moitié de l'échantillon gèrent le résultat vers la baisse pour 1,3% du total actif. Les résultats montrent, en outre que la

variable taille est en moyenne de l'ordre de 10,69, que les sociétés publient un taux de rentabilité économique moyen de 7,7%, et un taux d'endettement moyen de l'ordre de 5,3%. La concentration de propriété au niveau de notre échantillon est, aussi, très élevée avec une moyenne de 65,2% et une médiane de 68,2%.

Nous pouvons constater que la propriété managériale est relativement faible dans les sociétés de notre échantillon. En effet, avec un taux moyen qui est de l'ordre de 6% et une médiane proche de 0, nous pouvons conclure que la plupart des entreprises de notre échantillon sont du type managérial, où la direction de l'entreprise n'est pas entre les mains d'un propriétaire.

- **Analyse univariée**

Les résultats du test de corrélation de Pearson paraissent dans le tableau 5. Ceux relatifs au test de comparaison de moyenne de Student sont contenus dans les tableaux 6 et 7.

Tableau 5 Corrélations entre les variables explicatives (TAIL, RENT, TEND, CONC, PRMN) et le GFAD

	TAIL	RENT	TEND	CONC	PRMN
GFAD	- 0,202** (0,022)	- 0,013 (0,886)	0,171* (0,053)	- 0,110 (0,217)	0,088 (0,362)

** La corrélation est significative au niveau 5%

* La corrélation est significative au niveau 10%

Conformément à nos prévisions, les résultats du test de corrélation (Tableau 5) révèlent que la variable GFAD est négativement liée aux variables TAIL, RENT et CONC, et qu'elle est positivement liée à la variable TEND, illustrant ainsi que la gestion de résultat vers la baisse augmente avec la taille, la rentabilité et la concentration de propriété et diminue avec le taux d'endettement. Toutefois, seul le coefficient de corrélation entre les deux variables GFAD et TAIL, ainsi que GFAD et TEND s'avère significatif.

Les résultats figurant dans le tableau 5, mettent en évidence une relation positive entre la variable GFAD et la variable PRMN, ce qui est contraire à nos prévisions. Toutefois, aucune affirmation ne peut être prononcée concernant la significativité de ce résultat trouvé. L'absence de telle relation peut être expliquée par la faible proportion de la propriété managériale de notre échantillon d'entreprises, ce qui peut affaiblir la significativité des résultats.

Tableau 6 Test de comparaison de la moyenne GFAD à travers les variables SECT et OUV_K

			Test-t pour égalité des moyennes
	Groupe	Moyenne GFAD	T
SECT	Industrie	-0,004	3,578***
	Service et commerce	-0,121	(0,000)
OUV_K	Sociétés cotées dont le taux d'ouverture de K \geq à 30%	0,003	2,328**
	Sociétés cotées dont le taux d'ouverture de K < à 30%	-0,071	(0,022)

*** *La corrélation est significative au niveau 1%*

** *La corrélation est significative au niveau 5%*

Les résultats figurant dans le tableau 6, révèlent que le niveau de gestion fiscale des résultats vers la baisse est plus faible chez les entreprises appartenant au secteur industriel, que celles appartenant au secteur des services et du commerce ce qui est conforme à l'hypothèse que nous avons émise, selon laquelle les entreprises qui appartiennent au secteur industriel ont moins tendance à gérer leur résultat vers la baisse.

En outre, les résultats mettent en évidence l'existence des accruals discrétionnaires courants négatifs, principalement pour les sociétés cotées, dont le taux d'ouverture est inférieur à 30% du capital. La valeur de ces accruals est en moyenne de l'ordre de - 7,1% du total actif. Les

sociétés cotées qui ont ouvert plus que 30% du capital, présentent des accruals discrétionnaires courants positifs pour 0,3% traduisant, ainsi leur tendance à une gestion de résultat vers la hausse.

Les résultats du test de comparaison des moyennes figurant dans le tableau 6, révèlent que les moyennes de la gestion fiscale moyennant les accruals discrétionnaires courants diffèrent significativement entre les sociétés cotées, dont le taux d'ouverture minimum est inférieur à 30% et celles dont le taux d'ouverture est supérieur à 30%, traduisant ainsi une tendance accrue à la gestion de résultat vers la baisse pour le premier groupe de sociétés.

Cette tendance ne peut s'expliquer que par le fait que les sociétés cotées, qui mettent, à la disposition du public, une faible part de leur capital, ne subissent pas la pression du marché financier et que la minimisation des résultats qu'elles publient, pour réaliser cette économie d'impôt, ne leur engendre pas des coûts non fiscaux importants.

Par contre, le marché financier exerce une plus forte pression sur les sociétés cotées, qui ont ouvert, au moins 30% de leur capital au public.

- **Analyse multivariée**

A la lumière de l'analyse univariée précédemment présentée, nous constatons que la plupart de nos variables explicatives de notre modèle sont statistiquement significatives (TAIL, SECT, TEND et OUV_K).

Pour vérifier dans quelle mesure ces variables expliquent le niveau de gestion fiscale moyennant la gestion de résultat, nous les avons intégrées dans le modèle de régression suivant :

$$GFAD_{it} = a_0 + a_1 TAIL_{it} + a_2 SECT_{it} + a_3 RENT_{it} + a_4 TEND_{it} + a_5 CONC_{it} + a_6 PRMN_{it} + a_7 OUV_K_{it} + \varepsilon_{it}$$

La probabilité du test de spécification de Hausman ne permet pas de différencier entre le modèle à effets aléatoires et le modèle à effets fixes. Nous avons toutefois, choisi le modèle à effets aléatoire étant donné que

le modèle renferme une variable invariante à travers le temps (SECT) et qu'en se référant à Cahuzac et Bontemps (2005), il semble que c'est ce modèle qui doit être appliqué.

Par la suite, nous nous sommes assurés de l'absence des problèmes de l'hétéroscédasticité et de l'auto-corrélation des erreurs. L'absence de multicollinéarité a été mise en évidence par l'application du test VIF.

Dans le modèle à effet aléatoire, le R^2 *between* mesure la part de la variabilité interindividuelle de la variable dépendante expliquée par celles des variables explicatives. Les résultats de la régression multiple, au sens des moindres carrés ordinaires (MCO), sont contenus dans le tableau 7.

Tableau 7 Estimation des paramètres relatifs au modèle explicatif de la variable GFAD

Variables explicatives	Signe prévu	Coefficients	Z	Valeur $P > Z$
TAIL	-	-0,055*	-1,74	0,082
SECT	+	0,108*	1,80	0,073
RENT	-	-0,029	-0,13	0,894
TEND	+	0,576*	1,89	0,059
CONC	-	0,002	0,02	0,985
PRMN	-	-0,064	-0,33	0,744
OUV_K	+	0,049	1,07	0,28

$R^2=36,36$

Les résultats prouvent que le modèle explicatif de la gestion fiscale des résultats est bien spécifié avec un R^2 de 36,6%, avec trois sur l'ensemble des variables explicatives qui sont statistiquement significatives (TAIL, SECT et TEND).

Nous pouvons conclure que la gestion de résultat vers la baisse augmente avec la taille de l'entreprise. Ce résultat rejoint ceux des études menées par Guenther (1994), Yin et Cheng (2004) et Lin (2006).

Aussi, nous pouvons affirmer que le niveau de gestion de résultat vers la baisse est plus faible chez les entreprises appartenant au secteur

industriel, ce qui semble corroborer les résultats de l'étude menée par Giles (1998).

Enfin, la gestion de résultat vers la baisse diminue avec le taux d'endettement. Ce résultat rejoint les conclusions des études menées par Guenther (1994), Cloyd et *al.* (1996), Mills et Newberry (2001) et Yin et Cheng (2004).

Les résultats révèlent, en revanche, la non significativité des coefficients de régression relatifs aux variables RENT, CONC, PRMN et OUV_K.

La non significativité de la variable RENT montre que la gestion fiscale des résultats est indépendante du niveau de performance de la firme. Ce résultat est conforme aux conclusions de Gujarathi et Barua (2001), qui estiment que bien que les entreprises rentables payent peu d'impôt, une telle évidence n'est pas empiriquement prouvée.

La non significativité de la variable PRMN, prouve que le pourcentage de propriété managériale n'a aucune relation avec la propension de l'entreprise à gérer son résultat vers la baisse pour économiser de l'impôt. Ce résultat est conforme à ceux obtenus par Niehaus (1989), Guenther (1994) et Lin (2006). Niehaus (1989) explique ce résultat par l'existence éventuelle d'une relation non monotone entre la propriété managériale et les choix comptables. Il distingue alors deux types de relation suivant que le niveau de propriété est faible ou élevé.

Bien que les résultats de l'analyse univariée, aient révélé la significativité de la variable OUV_K, ceux de l'analyse multivariée ne l'ont pas mise en évidence. Ceci montre que le niveau de gestion fiscale des résultats ne diffère pas selon que l'entreprise ouvre plus que 30% de son K au public ou moins. Ce résultat peut être dû à la nature dichotomique de la variable, il semblerait donc que l'adoption d'une variable continue mesurant le pourcentage du K ouvert au public améliorera les résultats.

3. Conclusion

Pour identifier les déterminants amenant l'entreprise à pratiquer la gestion fiscale des résultats, nous sommes principalement fondés sur la théorie d'agence. Nous avons identifié comme variables explicatives la taille, le secteur industriel, la rentabilité, l'endettement, la concentration de propriété, la propriété managériale et l'ouverture sur le marché financier.

Pour tester la validité des hypothèses issues du cadre théorique de notre recherche, nous avons procédé par une analyse univariée suivie par une analyse multivariée auprès d'un échantillon de 19 sociétés cotées sur une période de 9 ans.

Les résultats de l'analyse univariée ont mis en évidence que la gestion fiscale des résultats, mesurée par le niveau des accruals discrétionnaires courants, est positivement liée à la taille. Elle est plus faible chez les entreprises appartenant au secteur industriel, négativement liée à l'endettement et plus élevée dans les entreprises ayant ouvert moins de 30% de leur capital au public.

Les résultats de l'analyse multivariée ont mis en évidence que trois variables seulement sont statistiquement significatives (TAIL, SECT et TEND).

Le reste des déterminants semble ne pas avoir un effet important pour amener l'entreprise à adopter une stratégie qui lui permet de gérer négativement ses résultats afin d'alléger sa charge fiscale.

Nous avons essayé, à travers cet article, de contribuer au développement de la recherche en fiscalité tant sur le plan théorique que pratique. Par sa dimension théorique, nous avons essayé de déterminer les facteurs susceptibles d'expliquer le comportement des entreprises tunisiennes à l'égard de la pratique de la gestion fiscale, en adoptant un

cadre approprié, afin de combler le gap théorique spécifique à son étude. Nous avons adopté, ainsi, la théorie de l'agence, dans un nouveau contexte d'analyse liant l'entreprise d'une part à l'administration fiscale (le pouvoir exécutif) et d'autre part aux autres partenaires de l'entreprise (les actionnaires et les créanciers) et ce afin d'identifier les différents facteurs qui influencent la propension des entreprises à gérer leur résultat vers la baisse.

Par sa dimension pratique, cette étude permettra, d'éclairer les investisseurs dans leur recherche des entreprises qui ont plus tendance à pratiquer la gestion fiscale moyennant la gestion de résultats vers la baisse.

Toutefois, la généralisation de ces observations doit être empreinte de prudence en raison des limites de cette recherche. L'une de ces limites, qui peut être évoquée, se réfère à la faible taille de l'échantillon.

Cette étude ne constitue qu'un maillon de la littérature sur le comportement de gestion fiscale de l'entreprise. Elle peut servir comme point de départ pour d'autres études ultérieures dans le contexte tunisien. Nous sommes parvenus à montrer l'impact significatif de certains facteurs liés au profil de l'entreprise, il serait alors intéressant, d'étendre et d'approfondir l'étude, afin de déterminer dans quelle mesure les facteurs culturels, environnementaux, et sociologiques peuvent influencer aussi le comportement de gestion fiscale.

Bibliographie

- Ahmed S., (2004), «Modelling corporate tax liability using company accounts: A new framework», *Cambridge Working Papers in Economics*, N° 0412, University of Cambridge.
- Albring S., (2007), «Discussion of examining investor expectations concerning tax saving on the repatriations of foreign earnings under the American jobs creation act of 2004», *Journal of the American Taxation Association*, Vol. 29, N°2, pp. 57-62.
- Burgstahler D. C., Hail L. and Leuz C., (2006), «The Importance of reporting incentives: earnings management in European private and public firm», *The Accounting Review*, Vol. 81, N° 5, pp. 983-1016.
- Cahuzac E. et Bontemps C., (2005), « Stata par la pratique : Statistiques, graphiques et éléments de programmation », Editions Stata Press.
- Cloyd C.B., Pratt J. and Stock T., (1996), « The use of financial accounting choice to support aggressive tax position: Public and private firms », *Journal of Accounting Research*, N° 34, pp. 23 – 43.
- Coppens L. and Peek E., (2005), «An analysis of earnings management by European private firms», *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 14, Iss. 1, pp. 1-17.
- Cormier D. et Magnan M., (1995), «La gestion stratégique des résultats», *Comptabilité – Contrôle – Audit*, Tome 1, Vol. 1, pp. 46-61.
- 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*, Vol. 23, Iss. 2, pp. 153-169.

- Cormier D., Magnan M. et Morard M., (1998), « La gestion stratégique des résultats – Le modèle anglo-saxon convient-il au contexte Suisse ? », *Comptabilité – Contrôle – Audit*, Tome 4, Vol.1, pp. 25-48.
- Degeorge F, Patel J. and Zeckhauser R., (1999), «Earnings management to exceed thresholds», *Journal of Business*, Vol. 72, N° 1, pp. 1-35.
- Derashid C. and Zhang H., (2003), «Effective tax rates and the industrial policy hypothesis: evidence from Malaysia», *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 12, pp. 45–62.
- Desai M. A., Foley C. F. and Hines J.R., (2004), «The costs of shared ownership: Evidence from international joint ventures», *Journal of Financial Economics*, Vol. 73, pp. 323-374.
- Dhaliwal D., Salamon G. and Smith E., (1982), « The effect of owner versus management control on the choice of accounting methods », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 4, pp. 41-53.
- Dhaliwal D., Trzevant R. and Wang S-Wu., (1992), «Taxes, Investment-related tax shields and capital structure», *The Journal of the American Taxation Association*, Vol. 14, N°1, pp. 1-21.
- Finet A., (2005), «*Gouvernement d'entreprise: Enjeux managériaux, comptables et financiers* », Edition De Boeck, France.
- Gauthier JP., (2000), «L'informel est une forme de fraude fiscale? Une analyse micro économétrique de la fraude fiscale des micro entreprises à Madagascar», Journées de la micro économies appliquées au Québec, 7 et 8 juin.
- Giles D.E.A., (1998), «Modelling the tax compliance profiles of New Zealand firms : Evidence from audit records», *Working Paper*, University of Victoria, Department of Economics, pp. 1-37.

- Guenther D.A., (1994), « Earnings management in response to corporate tax rate changes: Evidence from the 1986 Tax Reform Act », *The Accounting Review*, Vol. 69, N° 1, pp. 230-243.
- Gujarathi M. and Barua S.K., (2001), « Effectiveness of minimum tax legislation and its effect on corporate financial reporting: A comparative analysis between the United States and India », *The International Journal of Accounting*, Vol. 36, pp. 435-450.
- Gupta S. and Mills F.M., (2002), « Corporate multistate tax planning: Benefits of multiple jurisdictions », *Journal of Accounting and Economics*, Vol.33, Iss1, pp. 117-139.
- Gupta S. and Newberry K., (1997), « Determinants of the variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal data », *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 6, N°1, pp. 1-34.
- Harris M. and Feeny S., (2003), « Habit persistence in effective tax rates », *Applied Economics*, Vol. 35, pp. 951-958.
- Holland K., (1998), « Accounting policies choices: The relationship between corporate tax burdens and company size », *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.25, N° 3, pp. 265-288.
- Jensen M. and Meckling W., (1976), « Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and capital structure », *Journal of Financial Economics*, Spring, pp. 308-320.
- Kim K. A., and Limpaphayom, P., (1998), « Taxes and firm size in Pacific-Basin emerging economies », *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 7, 47-63.
- Klassen K., (1997), « The impact of inside ownership concentration on the trade-off between financial and tax reporting », *The Accounting Review*, Vol. 72, N°3, pp. 455-474.

- Lin K. Z., (2006), «The impact of tax holidays on earnings management: An empirical study of corporate reporting behaviour in a developing-economy framework», *The International Journal of Accounting*, Vol. 41, Iss. 2, pp. 163-175.
- Manzon G.B. and Plesko G.A., (2002), «The relation between financial and tax reporting measures of income», *Tax Law Review*, Vol. 55, pp. 175-214.
- Matsunaga S., Shevlin T. and Shores D., (1992), « Disqualifying dispositions of incentive stock options: Tax benefits versus financial reporting cost», *Journal of Accounting Research*, Vol. 30 (Supplement), pp. 37-68.
- Mikhail M., (1999), «Coordination of earnings, regulatory capital and taxes in private and public companies», *Working Paper*, MIT, Cambridge.
- Mills L. and Newberry K., (2001), «The influence of tax and nontax costs on book-tax reporting differences: Public and private firms», *The Journal of the American Taxation Association*, Vol. 23, N° 1, pp. 1-19.
- Mills L., Erickson M.M. and Maydew E.L., (1998), «Investments in tax planning », *Journal of the American Taxation Association*, Spring, Vol. 20, Iss1, pp. 1-20.
- Mitnick B.M., (1993), « *Corporate Political Agency: The construction of competition in public affairs.* », Edited by Barry Mitnick, Newbury, Sage Publications.
- Niehaus G., (1989), « Ownership structure and inventory method choice », *The Accounting Review*, Vol. 64, pp. 269-284.

- Raffournier B., (1990), « La théorie positive de la comptabilité : une revue de la littérature », *Economies et sociétés, Série Sciences de Gestions*, Vol. 16, N° 11, pp. 137-166.
- Rego O. S., (2003), « Tax avoidance activity of multinational corporations », *Contemporary Accounting Research*, Vol.20, N° 4, pp. 805-833.
- Richardson G. and Lanis R., (2007), « Determinants of the variability in corporate effective tax rates and tax reform: Evidence from Australia », *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 26, pp. 689-704.
- Scholes M. and Wolfson M., (1992), « *Taxes and Business Strategy: A Planning Approach* », Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc.
- Watts R.L. and Zimmerman J.L., (1978), « Towards a positive theory of the determination of accounting standards », *The Accounting Review*, Vol. LIII, N°1, pp. 112-134.
- Yin Q.J. and Cheng A., (2004), « Earnings management of profit firms and loss firms in response to tax rate reductions », *Review of Accounting and Finance*, Vol. 3, Iss. 1, pp. 67-94.
- Zimmerman J.L., (1983), « Taxes and firm size », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 5, pp. 119-149.