

*République Algérienne Démocratique et Populaire*  
*Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique*  
*École Supérieure de Commerce*

**Thèse présentée en vue de l'obtention du Doctorat en Sciences  
commerciales et financières (Option : Finance)**

**Thème :**

**Gouvernance d'Entreprise et Manipulation du  
Résultat Comptable : Cas des Compagnies  
Algériennes d'Assurance**

**Présentée par :**  
Mme. Louiza MEHAR

**Directeur de thèse:**  
Dr Nabil KHOURI  
Maître de Conférences  
Université d'Alger 3

**Année universitaire : 2016-2017**

## *REMERCIEMENTS*

*Au terme de ce travail de recherche, je tiens à témoigner toute ma gratitude à l'égard des personnes qui m'ont encouragé et soutenu tout au long de ce travail de recherche.*

*Mes premiers remerciements s'adressent à mon directeur de thèse, Monsieur Nabil KHOURI et ce, pour son dévouement, son soutien continu et inestimable ainsi que pour ses précieux conseils et recommandations. J'espère qu'il trouve ici le témoignage de ma profonde gratitude et de ma sincère reconnaissance.*

*Je tiens à remercier particulièrement les membres de jury pour l'honneur qu'ils m'ont accordé en acceptant d'évaluer ce travail de recherche.*

*Mes vifs remerciements s'adressent à Monsieur Rachid AZGHAGH qui a consacré de son temps à lire, voir à relire ce travail, puis à apporter son avis précieux.*

*Je remercie, également, Mr Benyeles, pour sa gentillesse, sa collaboration et sa serviabilité dans la collecte des données.*

## *DEDICACES*

*Je dédie ce travail à :*

*Mes parents ; en témoignage de mon amour infini et de ma gratitude éternelle pour les soucis que j'ai pu leur créer, les sacrifices et la patience dont ils ont fait preuve durant toute ma scolarité. Que dieu leur apporte longue vie et bonne santé,*

*Mes sœurs, mon frère ; Qu'ils trouvent ici tout l'amour que j'éprouve pour eux et le souhait de bonheur.*

*Mon mari ; au nom de l'entente qui réunit nos âmes. Que dieu lui garde heureux et en bonne état de sant*

## Liste des Tableaux

<b>Tableau 1-1</b> : Les méthodologies d'étude de la gestion du résultat.....	27
<b>Tableau 1-2</b> : Typologie des accruals.....	31
<b>Tableau 1-3</b> : Synthèse des approches par les accruals.....	50
<b>Tableau 1-4</b> : Synthèse de mises en œuvre des modèles d'accruals discrétionnaires.....	53
<b>Tableau 1-5</b> : Les objectifs de la gestion du résultat.....	73
<b>Tableau 1-6</b> : Gains potentiels attribuables aux différentes parties.....	81
<b>Tableau 1-7</b> : Pertes potentielles attribuables aux différentes parties.....	82
<b>Tableau 2-1</b> : Analyse discrète des formes de gouvernance.....	112
<b>Tableau 2-2</b> : Cartographie des types de propriété.....	117
<b>Tableau 2-3</b> : Comparatif synthétique entre les théories de l'agence et de l'intendance.....	131
<b>Tableau 2.4</b> : Grille comparative des théories de la firme – Adaptation à partir de Williamson [1988].....	135
<b>Tableau 2-5</b> : synthèse des principales caractéristiques des différentes grilles de lecture de la gouvernance.....	136
<b>Tableau 2-6</b> : Gouvernance et grands profils d'entreprises algériennes.....	138
<b>Tableau 2-7</b> : les différents défis de croissance des PME algériennes.....	139
<b>Tableau 2-8</b> : Apport de la gouvernance d'entreprise aux droits élémentaires des actionnaires.....	141
<b>Tableau 2-9</b> : Missions du Conseil d'Administration liées au pilotage de l'entreprise et à la bonne gouvernance.....	142
<b>Tableau 2-10</b> : Missions du Conseil d'Administration liées au contrôle de l'entreprise et aux principes de gouvernance.....	143
<b>Tableau 2-11</b> : Typologie des mécanismes de gouvernance d'entreprise.....	156
<b>Tableau 3- 1</b> : Présentation des compagnies de l'échantillon.....	184
<b>Tableau 3-2</b> : Les caractéristiques de l'échantillon.....	186
<b>Tableau 3-3</b> : Les caractéristiques de l'échantillon.....	191
<b>Tableau 3-4</b> : Présentation des compagnies de l'échantillon.....	199
<b>Tableau 3-5</b> : Définitions et mesures de variables explicatives.....	210
<b>Tableau 3-6</b> : Statistiques relatives aux variables explicatives de la gestion des résultats...	213
<b>Tableau 3-7</b> : résultats de l'estimation du modèle de régression linéaire.....	215
<b>Tableau 3-8</b> : rappel des différentes hypothèses.....	215
<b>Tableau 3-9</b> : Le récapitulatif des interviewés.....	222
<b>Tableau 3-10</b> : Exemples de catégories et codes identifiés.....	224
<b>Tableau 3-11</b> : Les raisons de la gestion des résultats selon les interviewés.....	230

## Liste des figures

<b>Figure 1-1</b> : les deux types de manipulation comptable.....	16
<b>Figure 1-2</b> : Cadre conceptuel pour la classification des différentes formes de gestion des résultats .....	24
<b>Figure 1-3</b> : Les méthodologies statistiques d'étude de la gestion des résultats.....	28
<b>Figure 1-4</b> : Les différences entre la gestion des accruals et la gestion des accruals.....	41
<b>Figure 1-5</b> : Les différentes approches de la qualité.....	56
<b>Figure 2. 1</b> :L'évolution du concept de gouvernance élargie.....	125
<b>Figure 3-1</b> : Figure issue de l'article de Glaum, Lichtblau et Lindemann (2004). La population représente près de 4000 entreprises américaines sur 10 ans, soit 38714 observations.....	177
<b>Figure 3-2</b> : Distribution des résultats issue de l'article de burgsthaler et Dichev, 1997.....	178
<b>Figure 3-3</b> : Mesure par moyenne arithmétique des deux intervalles adjacents.....	179
<b>Figure 3-4</b> : La distribution des résultats.....	186
<b>Figure 3-5</b> : Distribution des variations des résultats.....	191
<b>Figure 3-6</b> : Récapitulation des hypothèses de l'étude.....	211

## Liste des schémas

<b>Schéma 2-1</b> : Schéma simple de contractualisation.....	108
<b>Schéma 2-2</b> : Les différentes parties prenantes externes de l'entreprise.....	145

## Liste des abréviations

1. ONS : l'Office National des Statistiques ;
2. SGP : les Sociétés de Gestion et de Participation
3. ACCT : les accruals totaux.
4. RN : le résultat comptable.
5. FTE : le flux de trésorerie d'exploitations net.
6.  $ACCT_{it}$  : accruals totaux de la firme  $i$  pendant l'année  $(t)$  ;
7.  $TA_{it-1}$  : le total de l'actif de la firme  $i$  pendant l'année  $(t-1)$  ;
8.  $\Delta CA_{it}$  : variation du chiffre d'affaires de la firme  $i$  pendant l'année  $(t)$  et  $(t-1)$  ;
9.  $\Delta CAC_{it}$  : variation du chiffre d'affaires à crédit de la firme  $i$  pendant l'année  $(t)$  et  $(t-1)$
10.  $IMMO_{it}$  : Immobilisations amortissables brutes.
11. OCDE: L'Organisation de Coopération et de Développement Economique
12. CAF: Capacité d'auto financement
13. IS: Impot sur les sociétés
14. IRG: Impot sur le Revenu Global
15. BFR: Besoin en fonds de roulement.
16. TPA: Théorie Positive de l'Agence
17. PME: Petite et Moyenne Entreprise
18. PIB: Produit Interieur Brut.
19. SPA: Société Par Actions,
20. SARL: Société à Responsabilité Limitée
21. EURL: Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée
22. SNC: Société en nom collectif
23. TVA: Taxe sur la Valeur Ajoutée
24. EPE: Entreprise Publique Economique
25. SGP: Société de Gestion de Portefeuille de l'état.
26. ONS: l'Office National des Statistiques
27. SGP les Sociétés de Gestion et de Participation
28. FPCI: Fonds de Promotion de la Compétitivité Industrielle.

## Table des matières

### I. CHAPITRE 1 : CADRE THEORIQUE EXPLICATIF DE LA GESTION DES RESULTATS ..... 11

I.1	INTRODUCTION .....	11
I.2	SECTION 1 : LA MANIPULATION DES RESULTATS ET QUALITE DE L'INFORMATION COMPTABLE .....	13
I.2.1	<i>L'information comptable</i> .....	13
I.2.2	<i>La manipulation comptable</i> .....	16
I.3	SECTION 2 : LES MESURES DE LA GESTION DES RESULTATS .....	26
I.3.1	<i>La méthodologie par étude de cas</i> .....	26
I.3.2	<i>Les méthodologies statistiques</i> .....	27
I.3.3	<i>Les pratiques de manipulation comptable</i> .....	47
I.4	SECTION 3. LES METHODES D'EVALUATION DE LA QUALITE DES MODELES .....	49
I.4.1	<i>Les approches d'évaluation des modèles d'accruals</i> .....	50
I.4.2	<i>La méthodologie spécification – puissance</i> .....	56
I.4.3	<i>Les déterminants empiriques de la qualité</i> .....	57
I.4.4	<i>Evaluation de la qualité des modèles grâce à la simulation</i> .....	58
I.5	SECTION 4 : LA THEORIE D'AGENCE ET GESTION DES RESULTATS COMPTABLES .....	60
I.5.1	<i>La gestion des résultats comptables dans le cadre de la théorie d'agence</i> .....	61
I.5.2	<i>Les fondements de l'approche politico-contractuelle</i> .....	65
I.6	SECTION 5 : INCITATIONS ET CONTRAINTES A LA GESTION DES RESULTATS COMPTABLES .....	69
I.6.1	<i>Les incitations à la gestion des résultats comptables</i> .....	69
I.6.2	<i>Les auteurs de la gestion des résultats et leurs motivations</i> .....	77
I.6.3	<i>Les solutions proposées pour faire face à la gestion des résultats</i> .....	82
I.6.4	<i>Les contraintes à la gestion des résultats</i> .....	83
I.7	SECTION 6 : LA GESTION DES RESULTATS DANS LES COMPAGNIES D'ASSURANCE .....	85
I.7.1	<i>Revue de la littérature</i> .....	85
I.8	CONCLUSION .....	90

### II. CHAPITRE 2 : L'IMPACT DU MODE DE GOUVERNANCE SUR LA GESTION DES RESULTATS COMPTABLES ..... 93

II.1	INTRODUCTION .....	93
II.2	SECTION 1: GENERALITES SUR LE GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE .....	95
II.2.1	<i>Définition de la gouvernance d'entreprise</i> .....	95
II.2.2	<i>Les principaux acteurs de l'entreprise</i> .....	97
II.2.3	<i>Les autres acteurs de gouvernance</i> .....	98
II.3	SECTION 2 : LES PRINCIPES DE BONNE GOUVERNANCE .....	99
II.3.1	<i>Guide international des bonnes pratiques en matière de gouvernance (la prise en compte de l'aspect comptable)</i> .....	99
II.3.2	<i>Les principes de L'OCDE</i> .....	105
II.4	SECTION 3 : CADRE THEORIQUE DE LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE .....	107
II.4.1	<i>La théorie des coûts de transaction</i> .....	107
II.4.2	<i>La théorie des droits de propriété</i> .....	115
II.4.3	<i>La théorie de l'agence</i> .....	119
II.4.4	<i>Les théories alternatives</i> .....	126
II.4.5	<i>Les théories cognitives</i> .....	135
II.5	SECTION 4 : LES PRINCIPES DE BONNE GOUVERNANCE EN ALGERIE .....	140
II.5.1	<i>Code algérien de la bonne gouvernance</i> .....	140
II.5.2	<i>Les problèmes de la gouvernance d'entreprise en Algérie</i> .....	141
II.5.3	<i>Le programme national d'action en matière de gouvernance d'entreprise</i> .....	150
II.5.4	<i>Amélioration des conditions d'organisation et de fonctionnement de l'entreprise</i> .....	151
II.6	SECTION 5 : LA GOUVERNANCE DES COMPAGNIES ALGERIENNES D'ASSURANCE .....	152
II.6.1	<i>L'organisation de l'activité d'assurance</i> .....	153
II.6.2	<i>Les obligations des compagnies d'assurance</i> .....	153
II.6.3	<i>Le contrôle de l'état sur l'activité d'assurance</i> .....	155
II.7	SECTION 6: L'IMPACT DU MODE DE GOUVERNEMENT SUR LA GESTION DES RESULTATS .....	157
II.7.1	<i>Les mécanismes de gouvernance d'entreprise</i> .....	158
II.8	CONCLUSION .....	170

### **III. CHAPITRE 3: METHODOLOGIE : ECHANTILLON, ANALYSE ET DISCUSSION DES RESULTATS ..... 172**

III.1	INTRODUCTION .....	172
III.2	SECTION1 : GESTION DES RESULTATS PAR LES SEUILS .....	173
III.2.1	<i>Les hypothèses de la gestion des résultats par les seuils .....</i>	<i>174</i>
III.2.2	<i>Méthodologie de travail .....</i>	<i>176</i>
III.2.3	<i>Les tests de la gestion des résultats pour éviter les pertes et les baisses de résultats .....</i>	<i>181</i>
III.2.4	<i>L'échantillon de la recherche.....</i>	<i>183</i>
III.2.5	<i>Le choix des variables .....</i>	<i>186</i>
III.2.6	<i>L'étude de la gestion des résultats pour éviter les pertes.....</i>	<i>186</i>
III.2.7	<i>L'étude de la gestion des résultats pour éviter les baisses des résultats .....</i>	<i>191</i>
III.2.8	<i>Analyse et discussion des résultats .....</i>	<i>195</i>
III.3	SECTION 2 : LA GOUVERNANCE DES COMPAGNIES ALGERIENNES D'ASSURANCE .....	196
III.3.1	<i>Les études empiriques en Algérie .....</i>	<i>197</i>
III.3.2	<i>Données et méthodologie de l'étude.....</i>	<i>200</i>
III.3.3	<i>Définitions et mesures des variables .....</i>	<i>201</i>
III.3.4	<i>Spécification du modèle d'analyse .....</i>	<i>213</i>
III.3.5	<i>RÉSULTATS ET INTERPRÉTATIONS.....</i>	<i>214</i>
III.4	SECTION 3 : L'ETUDE QUALITATIVE DE LA GESTION DES RESULTATS COMPTABLES .....	221
III.4.1	<i>La méthodologie du travail .....</i>	<i>221</i>
III.4.2	<i>Les hypothèses théoriques pour la gestion des résultats dans les compagnies d'assurance ..</i>	<i>226</i>
III.4.3	<i>Les résultats de l'étude qualitative .....</i>	<i>226</i>
III.4.4	<i>Analyse et discussion des résultats .....</i>	<i>235</i>
III.4.5	<i>Limites de l'étude qualitative.....</i>	<i>235</i>
III.5	CONCLUSION .....	236

### **IV. LISTE DES ANNEXES..... 277**

IV.1	ANNEXE I: DONNEES DE LA RECHERCHE.....	277
IV.2	ANNEXE II : ANALYSE DE LA DISTRIBUTION DES RESULTATS .....	279
IV.3	ANNEXE III : ANALYSE DE LA DISTRIBUTION DES VARIATIONS DES RESULTATS .....	280
IV.4	ANNEXE IV : CALCUL DES VARIABLES DU MODELE.....	281
IV.5	ANNEXE V : DONNEES DE PANEL .....	282

### **V. RESUME..... 256**



# *INTRODUCTION GÉNÉRALE*

# INTRODUCTION GÉNÉRALE

---

Suite aux scandales financiers de la fin du vingtième siècle et le début du vingt-et-unième siècle au Etats-Unis (Enron, Tyco, WorldCom), en Europe (Parmalat en Italie), aux Pays-Bas (Ahold), et en Algerie (Khalifa) d'une part, et l'accélération du processus d'harmonisation internationale des normes comptables d'autres part, les différents utilisateurs de l'information comptable ont remis en cause la transparence et la crédibilité des informations financières mises à la disposition des investisseurs. Même si ces scandales ont eu lieu aux Etats-Unis et en Europe, la crise de légitimité s'est fait ressentir par delà les frontières. Cela indique à quel point l'information comptable constitue un enjeu pour les acteurs économiques.

En effet, la latitude dont les managers disposent dans leurs décisions leur permet d'influencer l'information comptable dans le respect du cadre légal. Le résultat comptable est une variable sur laquelle les dirigeants peuvent agir, on parle alors de manipulation des résultats (Schipper, 1989). Dye (1988) présente la gestion des résultats comme la conséquence logique d'une situation où les dirigeants profitent d'une asymétrie d'informations vis-à-vis des actionnaires. La littérature sur les facteurs explicatifs de la gestion des résultats révèle la grande diversité des raisons et des contextes qui peuvent conduire à la gestion des résultats

L'étude de la gestion des résultats s'inscrit dans le cadre des recherches en théorie positive de la comptabilité. Cette dernière occupe de ce fait, un rôle central dans le récent processus de construction de la recherche comptable. Elle a introduit un séquençement méthodologique, jusqu'alors absent du monde de la recherche comptable, qui comprend des phases d'observation de pratiques, de modélisation, de formulation d'hypothèses testables, de construction de tests, puis de validation (ou d'infirmité) empirique des différentes propositions. Cette théorie regroupe principalement deux familles de travaux (Cormier, 2002): les études testant les hypothèses de la théorie politico-contractuelle de la comptabilité (initiée par Watts et Zimmerman, 1978), et les études portant sur le contenu informationnel des chiffres comptables (Beaver, 1968 ; Cready et Mynatt, 1991 ; Brookfields et Morris, 1992). Il ressort parmi les acquis de la théorie positive de la comptabilité, que les producteurs de l'information financière sont opportunistes et utilisent toutes les latitudes que leur offrent les règles comptables, pour publier les chiffres comptables qui leur conviennent le mieux.

## INTRODUCTION GÉNÉRALE

La théorie positive de la comptabilité repose sur trois hypothèses principales : la rémunération des dirigeants (décisions tendant à augmenter le résultat), les clauses restrictives d'emprunt (décisions réduisant le risque de violation de ces clauses) et les coûts politiques (décisions diminuant le résultat). Ces hypothèses ont fait l'objet de nombreux tests empiriques donnant lieu à des synthèses régulières en termes d'avancées et de critiques (par exemple, Holthausen et Leftwich, 1983 ; Whittington, 1987 ; Watts et Zimmerman, 1990 ; Raffournier, 1990 ; Chambers, 1993 ; Dumontier et Raffournier, 2000). Au-delà de ces hypothèses majeures (rémunération, endettement, taille), d'autres facteurs souvent corrélés apparaissent empiriquement comme des déterminants de choix comptables effectués par les dirigeants : la politique de dividende, l'intensité capitalistique, le degré de risque propre à l'entreprise, la concentration dans le secteur ou la structure de l'actionnariat.

La théorie positive a permis à la recherche comptable d'acquérir un statut et une reconnaissance scientifique. Par ailleurs, cette théorie est à l'origine de nombreuses polémiques avec les tenants d'autres visions de la recherche. Elle est devenue de ce fait l'objet de critique et même de réfutation. Par exemple, Christenson (1983) a critiqué l'objet de la théorie positive de la comptabilité qui tend à expliquer et à prédire le comportement des comptables et des dirigeants en matière de choix de méthodes comptables, au lieu de s'intéresser aux états financiers.

Plusieurs auteurs ont cherché à inventer des variables pour résoudre le problème de la fiabilité des mesures comptables, il s'agit de définir les situations pour lesquelles l'incitation à gérer le résultat ne fait pas de doute. Toutefois, il n'est pas possible de connaître l'intégralité des décisions comptables prises par les dirigeants, c'est donc le besoin de disposer d'une mesure exhaustive, que les *accruals* ont vu le jour.

L'intérêt de l'approche de la gestion stratégique du résultat par les *accruals* est de permettre la saisie de l'ensemble des manipulations comptables. De nombreux travaux récents ont mis en évidence le rôle informationnel des *accruals* en général et ceux des *accruals* discrétionnaires en particulier. En revanche, le problème avec les *accruals*, c'est qu'ils varient pendant le cycle normal de l'activité. Plusieurs auteurs se sont alors attachés à mettre en œuvre des tests reposant sur des données réelles.

Face aux faiblesses de l'approche par les *accruals*, les chercheurs se sont orientés vers une nouvelle piste de recherche, celle de la gestion du résultat pour atteindre des seuils.

# INTRODUCTION GÉNÉRALE

Burgstahler et Dichev (1997) ont adopté un cadre conceptuel reposant sur une rationalité limitée des agents. La configuration du résultat par le manager serait motivée par le désir d'atteindre certains seuils de résultat. Trois seuils ont été identifiés par la littérature : le seuil du résultat nul, le seuil des variations nulles, le seuil des erreurs nulles de prévisions. Ce courant a proposé aussi des facteurs explicatifs de ces seuils, et suggéré certaines de leurs conséquences sur la performance de l'entreprise. Même si les apports de ces travaux sont importants pour les recherches en comptabilité, des limites méthodologiques ont été identifiées, rendant les mesures effectuées jusqu'alors difficiles à interpréter.

Face à l'opportunisme du manager, censé détenir le pouvoir de décision, et compte tenu des risques encourus par les actionnaires, apporteurs de capitaux, la gouvernance d'entreprise traite des relations de pouvoir et d'influence entre coalitions à l'intérieur de l'entreprise (Bilimoria, 1997). En effet, les particularités en matière de gouvernance conduisent à des pratiques différentes par les contrôleurs de gestion, cette réalité économique représente aujourd'hui une véritable crise de légitimité. Il est donc nécessaire d'étudier l'effet des mécanismes de gouvernance d'entreprise sur la pertinence des données comptables et la fiabilité de l'information financière.

Stolowy et Breton (2000) suggèrent que les entretiens, les questionnaires ou une observation des managers peuvent représenter une alternative aux méthodes déjà citées. Une collecte de données auprès d'autres parties prenantes, telles que les auditeurs, ou l'analyse de documents comptables et/ou de rapports d'organisations officielles, permettent de vérifier ex-post, si une gestion des résultats a eu lieu.

## **I- Problématique de la recherche**

Notre recherche vise à répondre à la problématique suivante :

**« Quels sont les déterminants de la gestion des résultats comptables dans les compagnies d'assurances en Algérie ? ».**

De cette problématique découle la série d'interrogations suivantes :

1. Que dit la littérature scientifique en matière de gestion du résultat comptable ?

## **INTRODUCTION GÉNÉRALE**

2. La latitude des dirigeants des compagnies algériennes d'assurance, est-elle utilisée à des fins d'efficacité ou d'opportunisme ?

3. Quels sont les formes de la gestion des résultats comptables dans les compagnies d'assurances en Algérie ?

4. Quels sont les facteurs qui incitent à la gestion du résultat comptable dans les compagnies algériennes d'assurance ?

5. Comment le mode de gouvernance freine-il le recours des dirigeants à la gestion des résultats ?

Pour répondre à ces questions, nous proposons d'examiner le comportement des compagnies d'assurance en matière de gestion des résultats dans le contexte algérien. Dans cette perspective, nous conduirons une étude dans laquelle nous examinerons d'abord, l'existence de la gestion des résultats dans les compagnies d'assurance. Ensuite, nous identifierons les différences des niveaux de gestion des résultats. Enfin nous examinerons les caractéristiques pouvant expliquer de telles disparités. Ces étapes sont primordiales dans l'identification de nouvelles explications non décelables à travers une étude sur le secteur financier.

Plus exactement, nous avons choisi d'utiliser l'étude sur les seuils comptables qui s'intègrent dans le cadre général de la qualité des informations financières pour détecter une éventuelle gestion des résultats comptables dans les compagnies d'assurance. Ensuite, nous avons choisi d'examiner l'influence des mécanismes de gouvernance sur le niveau des accruals discrétionnaires dans le contexte algérien. Enfin, et afin de mieux interpréter les objectifs et les modalités de la gestion des résultats des compagnies d'assurance, nous avons opté pour une étude exploratoire à base d'entretiens. Cette approche évite les écueils des démarches hypothético-déductives au sens où elle ne repose sur aucun priori. Elle est donc à même de mieux entrevoir comment les spécificités du secteur financier affectent les motivations à la manipulation comptable et les pratiques mises en œuvre à cette fin.

### **II- Hypothèses de la recherche**

Pour répondre à notre problématique de recherche ainsi qu'aux questions secondaires y afférentes, nous proposons la série d'hypothèses suivantes :

## **INTRODUCTION GÉNÉRALE**

1. Les compagnies d'assurance gèrent les résultats comptables à la hausse afin d'éviter les pertes comptables ;
2. Les compagnies d'assurance gèrent les résultats comptables à la hausse afin d'éviter les baisses des résultats ;
3. Les caractéristiques du conseil d'administration influent significativement sur la gestion des résultats comptables ;
4. La structure de propriété a un impact significatif sur la gestion des résultats comptables ;
5. les dirigeants des compagnies algériennes d'assurance gèrent les résultats pour répondre à la pression du conseil d'administration ;
6. Les compagnies algériennes d'assurance augmentent les provisions pour sinistres à payer pour gérer leurs résultats ;
7. Les compagnies algériennes d'assurance recourent à la réassurance pour gérer leurs résultats.

### **III- Objectifs de la recherche**

Les informations comptables doivent donner à leurs utilisateurs, une description adéquate, loyale, claire, précise et complète des opérations, événements et situations. La fiabilité des états financiers peut être atténuée par une gestion abusive des résultats. Ce phénomène peut devenir abusif lorsqu'il obscurcit la vraie performance de l'entreprise (Blue Ribbon Report, 1999). En effet, les recherches antérieures se sont concentrées sur les entreprises cotées et le secteur non financier (Jensen, 1993 ; Chtourou, Bédard et Courteau, 2001 ; Jeanjean, T, 2002 ; Firth et al, 2007). Cependant, il est bien connu qu'il existe des mesures de gouvernement spécifiques au secteur financier. De ce fait, notre recherche vise à identifier les mécanismes de gouvernement des compagnies d'assurance et les caractéristiques des différents systèmes de gouvernement qui ont le plus d'effet sur la gestion des résultats. Cette identification va aider les législateurs, les conseils d'administration, les comptables et les normalisateurs à prendre les mesures nécessaires dans le but de limiter la latitude managériale, et à renforcer le contrôle des dirigeants pour améliorer le niveau général de gouvernance des entreprises.

## INTRODUCTION GÉNÉRALE

Cette étude apporte des contributions significatives dans plusieurs domaines de recherche. D'abord, elle concourt à la littérature qui examine l'efficacité des structures de gouvernement d'entreprise. Ensuite, elle révèle l'importance consacrée à l'examen des contextes spécifiques en déterminant l'efficacité des mécanismes de gouvernement. Enfin, Cette recherche suppose que les mécanismes de gouvernement devraient être conçus en fonction des problèmes spécifiques d'agence que les compagnies d'assurances affrontent. Par conséquent, les analyses de l'efficacité du gouvernement devraient être contextuelles.

Un autre intérêt de cette recherche contribue à l'étude des spécificités des compagnies d'assurance en matière de pratiques de gestion des résultats. Dans un contexte où la gouvernance des entreprises prend une importance accrue, il est intéressant de relier le rôle des mécanismes de gouvernement dans la réduction de la gestion des résultats à la nature de l'environnement des compagnies d'assurance et les variables spécifiques au secteur (les provisions pour sinistres à payer, la réassurance, les provisions techniques).

En étudiant la manipulation des données comptables en Algérie, cette recherche a pour objectif d'examiner le problème d'agence dans un contexte des choix comptables opportunistes des dirigeants. Elle se focalise également sur l'interaction entre les effets d'incitation et les effets de surveillance sur les choix des dirigeants en matière des *accruals* discrétionnaires. Tandis que les recherches précédentes se focalisaient sur les entreprises cotées, notre thèse propose des outils méthodologiques permettant de mieux cerner cette problématique au sein des compagnies algériennes d'assurance.

A notre connaissance, peu d'études (Grace ,1990 ; Walker, 1991 ; Petroni, 1992 ; Ron, 1996) ont traité cette question. Toutefois, ces études ont examiné uniquement l'impact des erreurs dans l'estimation des provisions pour sinistres à payer ainsi que la réassurance sur la gestion des résultats comptables dans les compagnies d'assurance. Par ailleurs, ces auteurs n'ont pas tenu compte de l'impact des différents mécanismes de gouvernance et de contrôle sur la gestion des résultats comptables.

Par ailleurs, il existe un intérêt académique à ce type de recherche et ce, à un double niveau. D'abord, notre étude vise à détecter la manipulation comptable dans les compagnies d'assurance en algérie. Ensuite, elle cherche à examiner la relation entre plusieurs mécanismes de gouvernement d'entreprise et la qualité de l'information comptable, à savoir la gestion des résultats comptables. Ces éléments de gouvernement d'entreprise ont trait,

## INTRODUCTION GÉNÉRALE

essentiellement, aux caractéristiques du conseil d'administration, à la structure d'actionnariat et au contrôle.

Cette démarche est pertinente à plusieurs égards. D'abord, elle permet de répondre à la question préoccupant principalement les autorités et portant sur la fiabilité de l'information financière. Ensuite, elle permet aux différents organismes régulateurs de circonscrire le problème de non-fiabilité des états financiers.

### **IV- Méthodologie et principaux résultats empiriques**

Notre méthodologie suit une démarche hypothético-déductive. Cette dernière se résume en cinq phases : rappel des différentes hypothèses à tester, description des procédures de sélection de l'échantillon et de collecte des données, présentation de la méthode d'analyse de ces données, et discussion et interprétation des résultats.

Afin de tester la plausibilité de nos hypothèses théoriques, nous avons choisi d'utiliser trois méthodologies : D'abord, nous essayerons, à partir d'un échantillon de 11 compagnies algériennes d'assurance, de déceler les anomalies dans les distributions des résultats d'une part et la distribution de variation des résultats d'autre part. Nous avons choisi un décalage temporel de six années pour la période 2007-2012. Ce modèle permet à la fois d'éviter l'estimation imparfaite des « accruals » discrétionnaires et de donner la proportion d'entreprise qui gère leurs résultats. Ensuite, nous avons choisi de compléter l'étude précédente par une étude des « accruals ». Chalayer et al (2001) soulignent que la méthodologie fondée sur l'étude des distributions de résultats n'enlève rien à l'intérêt des mesures de la gestion des résultats à partir des « accruals », ces deux méthodes sont complémentaires. Nous avons donc utilisé des données de panels en se basant sur le même échantillon pendant la période 2007-2011. L'utilisation des données de panels permet de traiter conjointement les effets individuels et les effets temporels (Sevestre, 2002). Enfin, Nous avons recouru à une approche qualitative ayant un objectif exploratoire. Elle permet au chercheur de se familiariser avec le problème de l'étude ainsi qu'au secteur d'activité à travers des entretiens semi directifs avec des experts qui connaissent particulièrement le contexte du secteur.

Nos résultats mettent en exergue des irrégularités dans la distribution du résultat des compagnies de l'échantillon, la volonté de gérer les résultats semble donc persister. L'analyse



## INTRODUCTION GÉNÉRALE

des deux séries de distribution des résultats confirme l'existence de la gestion des résultats pour éviter les pertes d'une part, et pour éviter d'afficher des résultats en baisse d'autre part.

De plus, l'analyse du modèle de régression confirme plusieurs hypothèses. Tout d'abord, la taille du conseil d'administration est déterminante dans la limitation des pratiques de la gestion opportuniste des résultats, le cumul des fonctions de direction générale et de présidence du conseil décourage les managers à gérer les résultats, et à mesure que la taille de la compagnie augmente, la pratique de la gestion opportuniste des résultats diminue. Ensuite, la relation négative qui existe entre la concentration de capital et la gestion des résultats comptables démontre que le contenu informationnel des bénéfices comptables décroît avec le pourcentage du capital détenu par les administrateurs, les dirigeants et les principaux propriétaires.

Enfin, les résultats de l'étude qualitative démontre que l'estimation des provisions pour sinistres à payer ainsi que la réassurance financière, représentent les principales techniques de gestion des résultats utilisés par les dirigeants des compagnies d'assurance.

### **V- Structure globale de la thèse**

Notre travail est organisé comme suit :

En nous situant dans le cadre de la théorie positive, nous exposons dans un premier chapitre les définitions, les motivations, les mesures de la gestion des résultats ainsi que les recherches ayant explicité cette relation. En vue de montrer l'impact négatif engendré par ce phénomène, nous exposerons quelques exemples de ces pratiques.

Le deuxième chapitre est consacré aux différents modes de gouvernement d'entreprises et leurs effets de modération sur la gestion des résultats. Il s'agit de définir la notion de gouvernement d'entreprise ainsi que l'impact de cette dernière sur les pratiques de la gestion du résultat.

La définition des aspects méthodologiques, les procédures d'échantillonnage et de collecte de données ainsi que l'analyse et la discussion de nos résultats feront l'objet d'un troisième chapitre.

## **INTRODUCTION GÉNÉRALE**

Dans la conclusion générale, nous présenterons les principales conclusions de ce travail, les limites et les perspectives de recherches.

*Chapitre 1 : Cadre théorique explicatif de la gestion des  
résultats*

# I. Chapitre 1 : Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

## I.1 Introduction

L'ensemble des "faits" relatifs aux systèmes de la production de l'information financière constitue la réalité comptable. En effet, toute entreprise utilise des ressources afin de fournir des produits ou des services. Le rôle de la comptabilité étant de produire de l'information sur ce processus, cette information doit permettre aux tiers de s'informer sur les risques encourus.

Plusieurs scandales financiers récents de dissimulations comptables aux conséquences désastreuses (faillite, licenciements, déficits et pertes de capitaux...) tels que l'affaire d'Enron aux Etats Unis, Vivendi-Universal en France, Nortel au Canada, Parmalat en Italie et l'affaire Khalifa ainsi que plusieurs scandales à répétition qui touchent certains secteurs d'activité économique en Algérie, ont semé le doute sur la qualité de l'information comptable. Cela nous a amené à nous interroger sur l'ampleur des comportements des dirigeants en matière de gestion des résultats.

De nombreuses études ont été effectuées dans le monde Anglo-américain pour cerner davantage la problématique de la gestion des résultats comptables. Ces recherches tentent essentiellement à analyser la gestion des résultats dans certaines circonstances spécifiques, particulièrement liées aux rémunérations incitatives des dirigeants. Depuis la publication de l'ouvrage de Watts et Zimmerman (1978), la théorie positive de comptabilité a connu un développement au cours des années antérieures. En effet, il est communément admis que les dirigeants gèrent les résultats pour des objectifs personnels. Les recherches en théorie positive de la comptabilité regroupent principalement deux catégories de travaux : les études testant les hypothèses de la théorie politico-contractuelle de la comptabilité, et les études portant sur l'information contenue dans les chiffres comptables. L'analyse de la gestion des résultats nécessite donc, une étude approfondie des relations qui peuvent exister entre les motivations à la gestion du résultat et les techniques comptables.

## **Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats**

La validation de la théorie positive semble être faible, une partie de cette faiblesse s'explique par la limite des indicateurs retenus pour mesurer les coûts politiques, les incitations liées aux contrats de rémunération ainsi que les clauses contractuelles d'endettement. Plusieurs auteurs ont cherché à inventer des variables pour résoudre le problème de la fiabilité des mesures comptables, il s'agit de définir les situations pour lesquelles l'incitation à gérer le résultat ne fait pas de doute. La majorité des études ont opté pour les "accruals" comme mesure de la gestion des résultats, où les dirigeants gèrent leurs résultats à travers le choix des méthodes comptables appropriées. Les auteurs font remarquer aussi, qu'une autre modalité de gestion dite "réelle" peut être utilisée par les dirigeants, il s'agit de transactions déviantes de l'exploitation normale de l'entreprise. Enfin, Burgstahler et Dichev (1997)<sup>1</sup> ont adopté un cadre conceptuel reposant sur une rationalité limitée des agents. La configuration du résultat par le manager serait motivée par le désir d'atteindre certains seuils de résultat.

Notre travail est organisé comme suit : nous exposerons dans une première section les différentes notions de la gestion des résultats. Dans la deuxième section, nous présenterons les différentes mesures de la gestion des résultats. La troisième section est consacrée à l'évaluation de la qualité des modèles utilisés pour étudier la gestion des résultats. En vue de démontrer l'importance de l'étude, nous citerons dans la quatrième section, les principales théories de la gestion des résultats. Dans la cinquième section, nous présenterons les principaux auteurs de la gestion des résultats, leurs incitations, ainsi que les contraintes à la gestion des résultats. Enfin, nous examinerons la gestion des résultats spécifiques aux compagnies d'assurance.

---

1. Burgstahler, D., Dichev, I. D. (1997). « Earnings management to avoid earnings decreases and losses ». *Journal of Accounting and Economics* 24 (1): 99-126.

## **I.2 Section1 : la manipulation des résultats et qualité de l'information comptable**

### **I.2.1 L'information comptable**

Afin d'assurer ces fonctions de manière satisfaisante, les documents comptables doivent être comparables entre toutes les entreprises et reflètent la situation réelle de l'entreprise. Ils sont constitués de l'ensemble des données jugées adéquates pour recréer la situation réelle de l'entreprise. Cependant, ils ne représentent pas systématiquement la situation économique de l'entreprise, c'est pourquoi, le normalisateur laisse un certain degré de liberté aux entreprises quant aux choix des méthodes à appliquer pour l'évaluation et la présentation des comptes.

À priori, si les documents publiés sont certifiés par les commissaires aux comptes, il n'y a pas de raison de mettre en doute la qualité et l'objectivité des informations communiquées. Le choix des méthodes comptables découle donc de la volonté à respecter l'esprit de la réglementation, c'est-à-dire de refléter la situation économique de la firme en arborant une image fidèle.

Toutefois, la liberté qu'offre le normalisateur permet aussi de choisir la méthode comptable qui tend à répondre le mieux à ses intérêts, plutôt que celle qui donne la meilleure représentation de la situation. C'est tout particulièrement vrai lorsque le choix affecte le calcul de certaines variables utilisées dans les relations entre la firme et ses principaux partenaires<sup>1</sup>.

#### **I.2.1.1 Le rôle informationnel des données comptables**

L'information comptable publiée par les entreprises représente l'une des mesures principales de performance de l'entreprise. Les différentes parties prenantes utilisent le contenu de ces informations pour évaluer l'efficacité de la gestion. Les dirigeants tentent de «communiquer» ou à «signaler» aux partenaires de la firme un certain nombre d'informations

---

<sup>1</sup> Franck Missonier-Piera (2005), « Gouvernement d'entreprise Aspects managériaux, comptables et financiers », chapitre 5, De Boeck Supérieur | Management pp 125-154.

## **Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats**

sur la qualité (plus ou moins bonne) de cette dernière, par le biais de politiques comptables appropriées.

L'information comptable doit donc permettre aux tiers de s'aviser de l'intérêt de la transaction et les risques encourus. Selon Charreaux (2009)<sup>1</sup>, la production de l'information est coûteuse et n'a de sens, dans une logique d'efficacité, que si les gains induits sont supérieurs aux coûts associés. Dans cette représentation, la production d'information comptable et sa diffusion influencent le processus de création et de répartition de la valeur en intervenant dans la formation des contrats et les transactions.

### **I.2.1.2 L'information comptable et la qualité du résultat**

La règle comptable cherche à donner au résultat une information spécifique que seule la « comptabilisation » des flux réels n'a pas. Elle représente donc sa qualité, sa raison d'être. Le résultat est sensé donner une image fidèle de l'entreprise, de sa santé et de sa pérennité qu'aucun autre indicateur ne peut fournir.

Une information comptable de qualité doit être fiable et capable de satisfaire les besoins de ses utilisateurs. Ainsi, des règles peuvent se révéler de qualité, mais leur mauvaise application et leur contournement plus ou moins volontaires par les acteurs économiques peuvent nuire à la fiabilité des informations comptables publiées.

### **I.2.1.3 Mesure de la qualité du résultat comptable**

La difficulté à laquelle les chercheurs ont été confrontés était d'imaginer un indicateur quantifiable de l'image fidèle. Il est difficile, voire impossible, de définir un référentiel permettant de comparer le résultat mesuré par la comptabilité et l'image fidèle recherchée, dans la mesure où l'image fidèle est un concept théorique, qui ne se mesure que par le résultat.

Les chercheurs ont proposé deux modèles pour mesurer la qualité du résultat pour les actionnaires :

---

<sup>1</sup>Charreaux G. (2009), « Gouvernement d'entreprise et comptabilité » (nouvelle version révisée et augmentée), in B. Colasse (dir.), *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, 2e édition, mars, p. 861-875.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

- **L'approche par les cash-flows** : Dans cette approche, le résultat s'écarte des enregistrements de trésorerie pour mieux prévoir les flux futurs. L'idée est d'étaler les charges afin de les relier aux encaissements futurs qu'elles vont générer. La mesure de qualité du résultat se réalise en comparant le résultat comptable d'une année et les flux de trésorerie des années suivantes (Dechow et Dichev, 2002<sup>1</sup> ; Cohen, 2003<sup>2</sup>). Cette approche est critiquée pour deux raisons. Les flux peuvent être eux même manipulés (ex : modification des délais de paiement). Selon Vidal (2008)<sup>3</sup>, considérer les flux de trésorerie comme étalon peut être source d'erreur. Par ailleurs, les flux futurs sont incertains. Le résultat comptable qui cherche à s'en approcher d'un certain seuil ne pourra jamais être parfaitement prédictif, il sera fortement soupçonné d'être manipulé.
- **L'approche par le marché** : cette approche repose sur l'efficacité du marché, le prix des actions doit contenir toutes les informations nécessaires aux investisseurs à un instant « T ». Le résultat est jugé de qualité s'il peut fournir une information corrélée au marché et peut répondre au mieux aux attentes des actionnaires.

La qualité du résultat se mesure par la capacité de la comptabilité d'enregistrer à temps les informations. Dumentier et Raffournier (1999)<sup>4</sup> soulignent que cette pertinence est limitée à une optique financière. Comme l'approche précédente, cette approche souffre d'une limite conceptuelle. Si un résultat comptable de qualité est proche du cours, il n'y a donc pas d'intérêt à mesurer un résultat comptable distinct du cours boursier.

Ces deux approches sont concentrées sur la vision des propriétaires (actionnaires). D'autres approches sont envisageables, mettant en avant les besoins des autres parties prenantes.

Dès lors que les manipulations sont possibles, toute tentative de mesure de la qualité est dépendante de la capacité à déceler et à mesurer ces manipulations. Car une information non fiable sera de moindre qualité.

---

1Dechow M et Dichev D. (2002). «The quality of accruals and Earnings : The role of Accrual Estimation Errors». *Accounting Review* 77 (4), pp 35-60.

2 Cohen D, (2003). «Quality of Financial Reporting Choice: Determinants and Economic consequences». Working paper. Northwestern University.

3 Vidal O, (2008). « Gestion du résultat et seuils comptables: impact des choix méthodologiques et proposition d'un instrument de mesure des irrégularités », Thèse de doctorat, HEC Paris. P18.

4Dumontier Pet Raffournier B, « Vingt ans de recherche en comptabilité positive », *Comptabilité- Contrôle- Audit*, numéro spécial « Les vingt ans de l'AFC », mai 1999, p. 179-197.



## **I.2.2 La manipulation comptable**

Dans la mesure où les informations financières sont des éléments cruciaux sur les marchés financiers, et en dépit de la flexibilité des normes comptables, les managers des entreprises jouissent d'une certaine latitude à gérer les résultats comptables, ce que l'on appelle du «Earnings Management » ou manipulation des résultats. On trouve plus couramment l'expression « gestion du résultat »<sup>1</sup> pour évoquer la capacité des dirigeants à orienter les informations comptables publiées en fonction de leurs intérêts. D'autres expressions sont souvent utilisées pour des concepts similaires telles que "transferts comptables de richesse", "window dressing", "big bath accounting", "nettoyage des comptes", "habillage des états financiers" etc.

Il convient de distinguer la manipulation du résultat des Fraudes, dans la première approche, les principes comptables reconnus laissent un certain espace à une gestion de résultat légale, ceux en respectant les limites posées par les normes comptables (GAAP aux états unis, IAS-IFRS Europe, SCF Algérie). Les Fraudes sortent du cadre légal et constituent une dimension juridique très spécifique. Par la suite, c'est la vision de Breton et Stolowy (2004) qui est retenue. La manipulation comptable est l'interprétation comptable faite par les dirigeants dans le cadre légal.

La manipulation comptable peut se faire de deux manières :

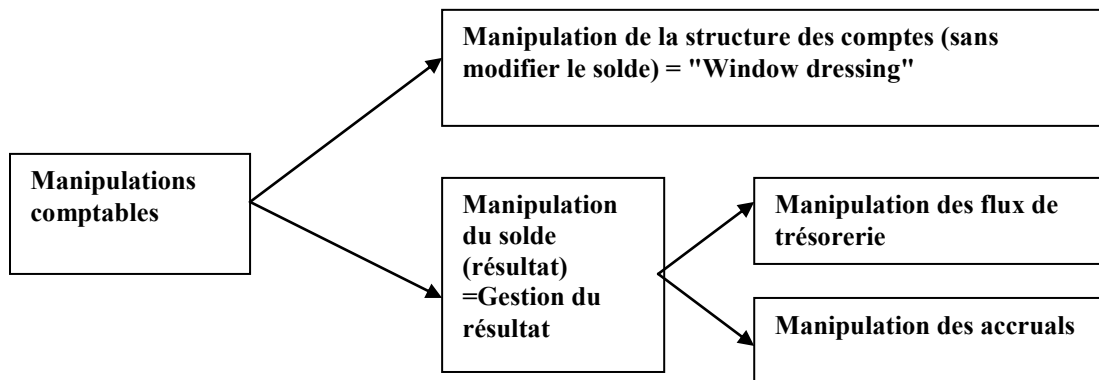
- Les dirigeants jouent sur des règles de présentation des comptes (ils peuvent modifier la structure du bilan sans toucher le résultat) ;
- Les dirigeants modifient le solde du bilan, c'est-à-dire ils apportent des modifications aux résultats pour se rapprocher de leurs aspirations (ils gèrent les résultats).

La figure (1-1) résume les deux pratiques :

---

<sup>1</sup> Traduction française de « earnings management ».

Figure 1-1 : les deux types de manipulation comptable



La « gestion du résultat » représente un cas particulier de manipulation des résultats comptables. Cependant, elle est la plus emblématique et généralement la plus lourde de conséquences. C'est pourquoi elle représente une grande partie de la littérature sur le sujet. Notre étude se situe dans ce contexte.

### **I.2.2.1 Gestion des résultats comptables et efficacité des marchés**

Les recherches sur la gestion des bénéfices se font dans un contexte d'efficacité des marchés même si la réalité est contraire. Dans une perspective d'efficacité ex ante, l'investisseur connaît les vraies données et les interprète correctement<sup>1</sup>. Une telle gestion devient une anomalie du marché. Dans une perspective d'efficacité ex post, la gestion des résultats ne peut avoir de succès compte tenu du degré d'efficacité atteint par le marché. Nous pouvons conclure alors que dans le cadre d'un marché efficace, la gestion des résultats ne servirait à rien.

#### **a. La notion de fixation fonctionnelle**

Selon Foster (1986)<sup>2</sup>, la fixation fonctionnelle représente la tendance à accepter les chiffres comptables sans se poser des questions. Cette logique est inspirée de la finance comportementale. Dans ce cadre, les acteurs du marché peuvent ne pas prendre en considération la

1 Fama E. (1970), « Efficient Capital Markets : a Review of Theory and Empirical Work », *Journal of Finance*, vol.25, n° 2, pp. 383-417.

2 Foster G. (1986), « Financial statement analysis », Prentice Hall, Englewood Cliffs, USA.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

méthode de calcul utilisée pour produire l'information comptable, et donc l'investisseur peut être induit en erreur et la gestion de résultat pourrait donner des fruits.

### *ii. définition de la gestion du résultat*

Le choix du moment de l'enregistrement des produits et charges distingue la comptabilité d'engagement de celle de trésorerie. Cette différence devient inexistante sur la durée de vie entière de l'entreprise. En effet, à court terme, l'entreprise peut comptabiliser des produits dans l'exercice qui en a le plus besoin, tout en éloignant les charges. L'entreprise espère donc que les bénéfices ultérieurs seront suffisants pour couvrir les écarts enregistrés. A long terme, les résultats donnent une explication satisfaisante au rendement (Degeorge et al, 1999)<sup>1</sup>. La gestion des résultats consiste à traiter les écarts, cette pratique est étroitement liée au principe de la comptabilité d'engagement.

Copeland (1968) définit la manipulation comptable comme « *une certaine capacité à augmenter ou à réduire à volonté le résultat net publié* »<sup>2</sup>. Toutefois, il reconnaît que le terme « manipulation » comporte plusieurs sens, et admet que les « maximisateurs » « minimisateurs » et autres « manipulateurs » n'ont pas le même comportement. En conséquence, il voit une différence entre la gestion des résultats et le lissage des résultats, en fonction du contexte.

En effet, la manipulation comptable couvre un terrain plus large que cette définition. Selon Barnea et al (1975)<sup>3</sup> et Ronen et Sadan (1981)<sup>4</sup>, elle concerne aussi bien la gestion de la classification des éléments du compte de résultat, que le classement des éléments du bilan, beaucoup moins souvent examiné par les chercheurs (Black et al, 1998)<sup>5</sup>.

---

1 Degeorge, F., J. Patel, and R. Zeckhauser. (1999). « Earnings management to exceed thresholds ». *Journal of Business* 72: 1-33.

2 Copeland M, (1968), « Income smoothing », *Journal of Accounting Research, Empirical Research in Accounting, Selected Studies* 6, pp 101-116.

3 Barnea A, Ronen J, Sadan S, (1975), « The implementation of accounting objectives : an application to extraordinary items », *the Accounting Review*, pp 58-68.

4 Ronen J, Sadan S, « Smoothing income numbers, objectives, means, and implications, Reading, MA, Addison Wesley.

5 Black E, Sellers K, Manly S, (1998), « earnings management using asset sales : an international study of countries allowing noncurrent asset revaluation », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol 25, n° 9&10, pp 1287-1317.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

La gestion du résultat se définit selon Schipper (1989)<sup>1</sup> comme « *une intervention délibérée dans le processus de présentation de l'information financière dans le but de s'approprier des gains personnels* ». Cette définition peut être critiquée à deux égards : tout d'abord, la gestion des résultats est expliquée par les motivations liées à l'opportunisme seulement. Or, il existe d'autres facteurs qui peuvent expliquer la gestion du résultat tels que : " l'efficacité des contrats, la volonté d'envoyer un signal". Par ailleurs, les leviers d'action pour gérer le résultat ne sont pas clairement explicités. Le processus d'information externe renvoie essentiellement aux choix d'options comptables pour rendre compte des opérations de l'entreprise. Or, les dirigeants peuvent choisir d'autres modes d'actions : "échecancier des investissements, modes de financement, modulation des dépenses courantes d'un exercice à un autre" pour influencer le résultat net : la gestion " réelle " ne semble pas reconnue par Schipper (1989).

Dans le même sens, Degorge et al. (1999)<sup>2</sup> définissent la gestion des résultats comme « *l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes* ». Cette définition suppose l'existence d'une asymétrie d'information en faveur du dirigeant.

Selon Healy et Whalen (1999)<sup>3</sup> : « *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 nombres comptables* ».

L'avantage de ces deux définitions est qu'elles ne restreignent pas la gestion des résultats à l'opportunisme, elles illustrent deux modes d'actions du manager pour gérer le résultat :

---

1 Schipper, K. (1989). « Commentary on Earnings Management ». Accounting Horizons , Vol. 3, No. 4, pp: 91-102.

2 Degorge, F., J. Patel, and R. Zeckhauser. 1999, op-cit 72: 1-33.

3 Healy P., Whalen J. (1999). « A review of the earnings management literature and its implications for standard setting ». Accounting Horizons. P2

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

- **L'action sur les ajustements comptables** : politique d'amortissement et de provisionnement (voir Casta, 1997 ou Stolowy, 1994) ;
- **L'action sur les cash-flows** : déplacement des dépenses d'un exercice à un autre, et l'enregistrement anticipé du chiffre d'affaires.

Xue (2004)<sup>1</sup> considère que la gestion des résultats peut être conduite aussi dans un objectif de signalisation. Il ajoute que seules les entreprises ayant de bonnes opportunités de croissance peuvent gérer les résultats dans un objectif de signalisation. Il s'est justifié d'une part, par la limite de la gestion comptable qui est contrainte par la réglementation comptable, et d'autre part, l'impact négatif de la gestion réelle sur la profitabilité future de l'entreprise.

La gestion des résultats est aussi une déclaration d'une partie des revenus des exercices ultérieurs dans l'exercice en cours pour gonfler les revenus de ce dernier (Altamuro et al, 2005)<sup>2</sup>. Ce comportement est motivé par l'opportunisme managérial et par la volonté des dirigeants de fournir une information pertinente sur la performance future de l'entreprise.

La gestion des résultats est une manipulation comptable légale, elle ne résulte pas nécessairement d'une volonté de frauder. Elle est généralement accomplie à l'intérieur de la flexibilité permise, plutôt qu'à travers une violation flagrante des principes comptables.

### *iii. Distinction entre la gestion des résultats et la fraude*

La fraude est définie selon la commission d'enquête sur les déclarations comptables frauduleuses créée aux États-Unis, comme " *tout acte qui rend les états financiers significativement trompeurs*".

Merchant (1987)<sup>3</sup> définit la fraude comme étant : " *la falsification ou la modification de documents, la suppression d'opérations dans les archives, l'enregistrement d'opérations faussées ou la dissimulation des données importantes*".

---

1Xue Y., (2004), « Information content of earnings management: Evidence from managing earnings to exceed thresholds », working paper, George Washington University, <http://ssrn.com/abstract=582601>.

2Altamuro J., Beatty A., Weber J., (2005), « Motives for early revenue recognition: Evidence from SEC staff accounting bulletin (SAB 101) », The Accounting Review, vol. 80, n° 2, pp. 373-402.

3Belkaoui A., (1989). « The Coming Crisis in Accounting », Quorum Books, New-York.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

Selon Breton et Stolowy(2004) <sup>1</sup>, la manipulation comptable est "*l'interprétation comptable faite par les dirigeants dans le cadre légal, elle peut être erronée mais jamais frauduleuse*".

Il est donc clair que la fraude représente toutes les pratiques à la fois dans les limites des normes comptables et en dehors. La gestion du résultat en dehors des limites comptables entraîne des coûts légaux qui pourraient être évités par la gestion des résultats dans la limite des normes.

La « gestion du résultat » est un choix (une décision) comptable qui a pour conséquence un transfert de richesse. Les dirigeants influencent donc les décisions d'allocation des ressources, en modifiant l'image de l'entreprise. La comptabilité n'est plus considérée ici comme un outil neutre de transcription, mais comme un outil d'observation interagissant avec l'objet qu'il est censé observer. Il est donc nécessaire de faire appel au jugement des managers, ces derniers ont le choix entre plusieurs méthodes comptables pour rapporter les mêmes transactions économiques, telles que :

- La comptabilisation des stocks "FIFO, LIFO ou prix moyen pondéré", ou le choix pour un mode d'amortissement des actifs "dégressif, linéaire" ;
- Dans le cas d'estimation des événements économiques futurs tels que les valeurs de liquidation des actifs à long terme, les taxes différées, les pertes résultants de mauvaises dettes ;
- Le choix de la politique de gestion des besoins en fonds de roulement " niveau de stock, timing des approvisionnements...);
- Les coûts de recherche et développement, les frais de publicité ou de maintenance " encore appelés les dépenses discrétionnaires.

En plus de l'utilisation des outils comptables, les managers peuvent induire en erreur les parties prenantes au sujet de la performance économique sous-jacente de l'entreprise concernée. On parle ici de l'asymétrie d'information, dans une telle situation les parties

---

<sup>1</sup>Breton G., Stolowy H., (2004), « Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework », *Review of Accounting and Finance*, vol. 3, n° 1, pp. 5-69.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

prenantes anticiperont vraisemblablement un certain niveau de gestion des bénéfices (Stein, 1989)<sup>1</sup>.

La gestion du résultat comptable n'est donc pas frauduleuse, elle résulte plutôt d'une lecture partielle des principes normatifs d'un référentiel en vue d'optimiser la communication financière d'une entité avec son environnement<sup>2</sup>.

Le problème qui se pose pour la gestion des résultats, c'est que celle-ci se situe dans une zone grise, entre la légitimité et la fraude. Il demeure ainsi difficile de différencier les choix faits en respectant les principes comptables de ceux agressifs. La distinction est d'autant plus difficile compte tenu de la publication des informations financières inexacts. En effet, le fait de se conformer aux normes ne garantit pas en soi que les états financiers reflètent la position réelle de l'entreprise. Shah (1996)<sup>3</sup> a proposé un nouveau concept, celui de la "conformité créative" qui représente la capacité de la comptabilité créative à rester dans les limites de la loi.

### **b. Techniques et domaines de recherche**

La littérature traite la gestion du résultat de différentes manières :

- **Les études américaines** : elles se sont développées autour des tests sur le niveau des accruals comptabilisés ;
- **Les études britanniques** : elles se basent sur une approche analytique des états financiers pour déceler les mauvaises interprétations de normes comptables. Dans ce cadre la situation financière et les résultats publiés ne reflètent pas la capacité à long terme de l'entreprise de générer des bénéfices.

Scott (1997)<sup>4</sup> note qu'il existe quatre configurations à la gestion du résultat:

- **L'apurement des comptes** "big bath accounting" : ce mode consiste à publier une perte très importante sans commune mesure avec les résultats économiques de l'entreprise. Ce mode de

---

<sup>1</sup>Stein, J. 1989. « Efficient capital markets, inefficient firms: A model for myopic corporate behavior». Quarterly

Journal of Economics: 655-669.

<sup>2</sup>Jean-François Casta et Olivier Ramond, Politique comptable des entreprises, p 1154.

<sup>3</sup>SHAHA.K. (1996), « Creative compliance in financial reporting », Accounting Organizations and Society, vol. 21, n°1, p. 23-39.

<sup>4</sup>Scott W. (1997), Financial accounting theory, Prentice-Hall, p. 418.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

gestion semble être favorisé dans les périodes de stress organisationnel (changement de dirigeant, réorganisation) ;

- **La minimisation du résultat** : cette gestion est moins extrême par rapport à la pratique précédente. Elle consiste à minorer le résultat publié sans le rendre amplement négatif.

- **La maximisation du résultat** : elle consiste à augmenter le résultat publié par rapport à son niveau réel. L'augmentation du résultat peut être motivée par le désir des dirigeants de maximiser la rémunération variable ainsi que pour éviter les clauses contractuelles d'endettement.

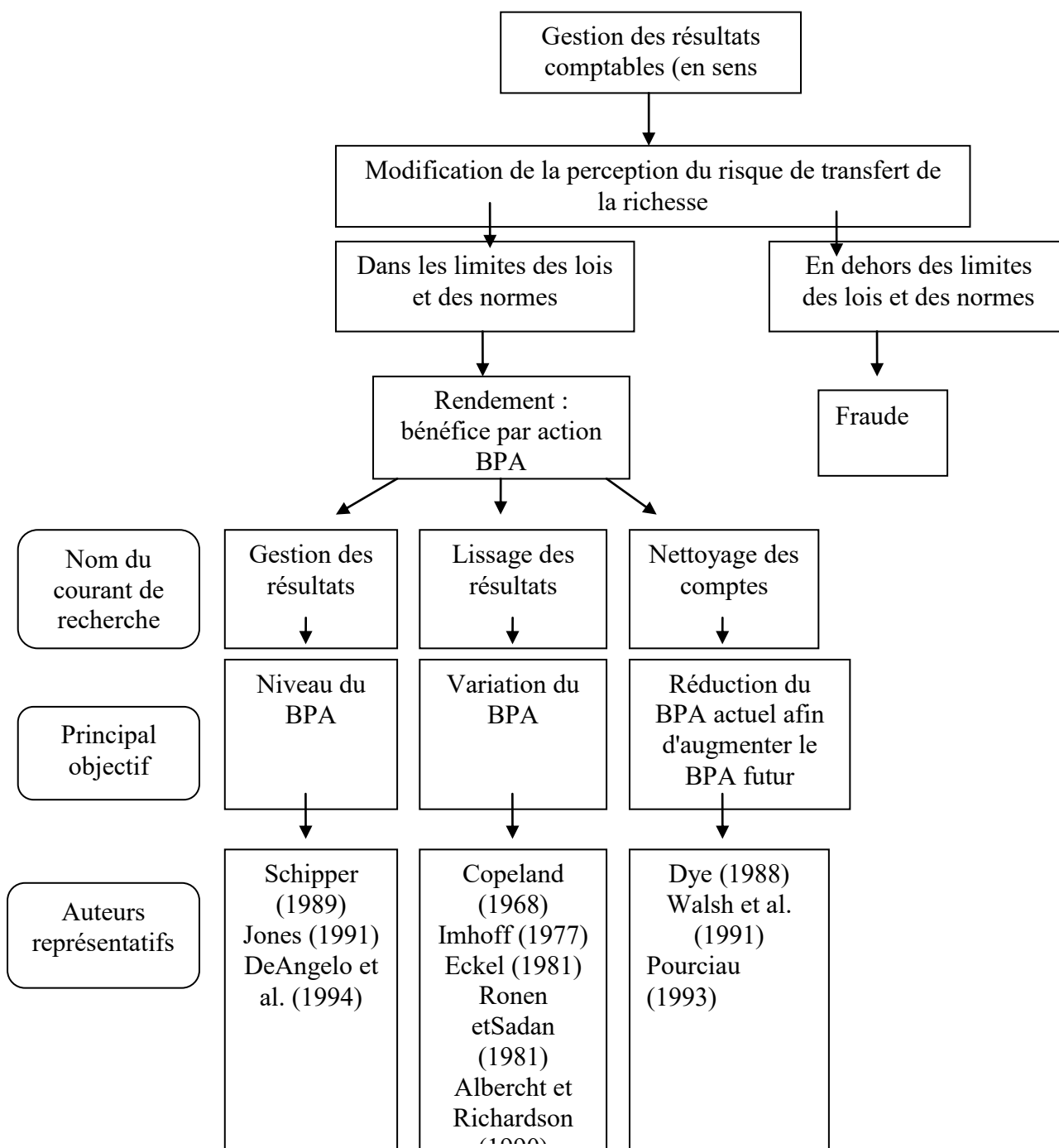
- **Le lissage du résultat** : Cette pratique consiste à réduire la variance des résultats publiés. Elle consiste à choisir non pas une direction à l'évolution du résultat publié mais un rythme d'évolution du résultat.

L'analyse des stratégies de gestion du résultat nécessite de tester les relations qui peuvent exister entre les déterminants de la préférence pour une configuration du résultat et les techniques comptables de gestion du résultat. Les différentes pratiques de la gestion des résultats sont présentées dans la figure (1-2) ci-dessous.



## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

figure1-2 : Cadre conceptuel pour la classification des différentes formes de gestion des résultats



Source : Hervé S et Gaétan B (2003)<sup>1</sup>

Les définitions de la gestion des résultats illustrent un manque de consensus sur l'interprétation des études qui cherchent à quantifier la gestion du résultat. En effet, il n'est

<sup>1</sup> Hervé S et Gaétan B (2003), « La gestion des données comptables : une revue de la littérature », la revue de l'association francophone de comptabilité, version 2.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

pas facile de mesurer la gestion des résultats car les informations nécessaires pour mener une recherche ne sont pas accessibles.

### **I.2.2.2 Les étapes d'analyse de la gestion des résultats**

Quatre étapes peuvent être distinguées dans l'analyse :

- Les premières études empiriques relatives à la gestion des résultats ont cherché essentiellement à étudier les prédictions de la théorie positive sur une méthode comptable particulière. Daley & Vigeland (1983)<sup>1</sup> montrent que les grandes firmes préfèrent enregistrer en charge les frais de recherche et développement. Cette hypothèse n'a pas été vérifiée statistiquement mais elle est probablement valide, les managers peuvent utiliser aussi une autre méthode d'évaluation des stocks pour minorer leur résultat. Dans le même cadre, le changement de méthode ne représente pas nécessairement le moyen le plus discret pour manipuler les résultats, cette approche ignore la flexibilité offerte au manager quant à la gestion du résultat.
- Face aux limites de cette approche, Zmijewski et Hagerman<sup>2</sup> (1981) ont proposé de tester les hypothèses de la théorie politico-contractuelle sur un portefeuille de méthodes comptables au lieu d'examiner chaque méthode séparément. Toutefois, il n'est pas possible de connaître l'intégralité des décisions comptables prises par les dirigeants.
- c'est donc la nécessité de disposer d'une mesure plus exhaustive, que Healy (1985) a proposé une variable explicative aujourd'hui très utilisée. Il s'agit de calculer les accruals discrétionnaires.
- Enfin, des études récentes mettent en avant la distribution des résultats comme révélateur d'une gestion de cette variable. Burgstahler et Dichev (1997) et de Degeorge et al. (1999) ont mis en évidence une autre forme de la gestion des résultats au travers l'étude des distributions de résultat. Il s'agit de déterminer si les entreprises tendent à manipuler leurs chiffres comptables à la hausse pour éviter d'afficher des résultats déficitaires ou des

---

1 Daley LA, Vigeland RL. (1983), «The effect of debt covenants and political costs on the choice of accounting methods; the case of R&D costs », Journal of accounting and economics, volume 4, pp. 195-211.

2 Zmijewski, M.E., and Hagerman, R.L., (1981), "An Income Strategy Approach to the Positive Theory of Accounting Standard Setting Choice", Journal of Accounting and Economics, Vol. 3, pp. 129-149.

## **Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats**

résultats en baisse. Cette méthode est plus fiable mais elle ne permet pas de tester les autres motivations des managers.

### **I.3 Section 2 : Les mesures de la gestion des résultats**

La gestion du résultat est par définition cachée, elle est faite en toute discrétion. Il est a priori impossible de la mesurer. La littérature a défini des méthodologies statiques et autres traitements par l'étude de cas.

#### **I.3.1 La méthodologie par étude de cas**

L'étude de cas consiste à décrire de manière approfondie un problème réel, une situation problématique réaliste dont l'étude doit déboucher sur un diagnostic ou sur une décision. Dans le cadre de l'étude de la gestion des résultats, cette méthode relève d'avantage d'une procédure d'audit légal ou d'enquête judiciaire. Toutefois, elle présente des limites évidentes : D'abord, la nature du phénomène étudié semble incompatible avec une telle démarche. Ensuite, elle nécessite un accès à toutes les informations au sein de l'entreprise, chose impossible pour un chercheur externe. Enfin, elle ne peut être menée qu'à posteriori, lorsque les acteurs acceptent de communiquer l'information. Et même dans ce cas, des réticences et des obstacles techniques, réglementaires et moraux demeurent. Certains chercheurs se sont cependant intéressés à des cas de fraude reconnus. À titre d'exemple, Prat dit Hauret (2007)<sup>1</sup> ont opté pour un interrogatoire avec des auditeurs à la retraite, des années après les événements. La solution pour ce problème est d'établir une procédure d'audit légale ou une enquête judiciaire. L'inconvénient de ces deux types d'enquêtes est qu'elles sont menées qu'à posteriori. De ce point de vue, l'étude de cas reste de portée limitée sur le plan de l'efficacité, et donc des obstacles important demeurent.

Une autre manière de présenter les études sur la gestion des résultats est de distinguer les études sur des cas suspects, des études sur des entreprises quelconques. Dans la première méthode, nous nous attachons à mesurer la façon dont les entreprises manipulent les résultats.

---

<sup>1</sup> Prat dit Hauret C. (2007). «Ethique et décisions d'audit». Comptabilité contrôle Audit 13 (1) : 69-85.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

Dans le second cas, nous nous efforçons à identifier les entreprises qui manipulent leurs résultats.

Pour faire face à ces limites, les chercheurs ont opté pour les méthodologies statistiques pour étudier ce phénomène. Le tableau (1-1) résume les différentes méthodologies d'étude de la gestion des résultats.

**Tableau 1-1 : Les méthodologies d'étude de la gestion du résultat**

	<b>Méthodologie statistique</b>	<b>Etude de cas</b>
Entreprises quelconques	<b>Bases de données :</b> 1. Mesure des accruals ou des flux de trésorerie irréguliers par des modèles normatifs ; 2. Irrégularités statistiques de distribution (Seuils) ; <b>Enquêtes :</b> questionnaires anonymes sur les pratiques des dirigeants.	<b>Etude de cas</b> = impossible par définition ! la gestion des résultats est faite en toute discrétion
Cas avéré	Les études statistiques sur des cas avérés présentent un intérêt limité	Etude de cas a posteriori

À partir du tableau ci-dessus, nous pouvons constater que la plupart des études sur la gestion des résultats sont des études statistiques. Les études de cas semblent plus appropriées aux cas de fraudes avérés.

### **I.3.2 Les méthodologies statistiques**

Nous pouvons distinguer deux types de méthodologies statistiques : les enquêtes et les études sur bases de données.

#### **I.3.2.1 Les enquêtes**

Les études à base de questionnaires peuvent s'avérer extrêmement riches. Toutefois, il n'existe que peu d'études ayant traité la gestion des résultats comptables sur la base

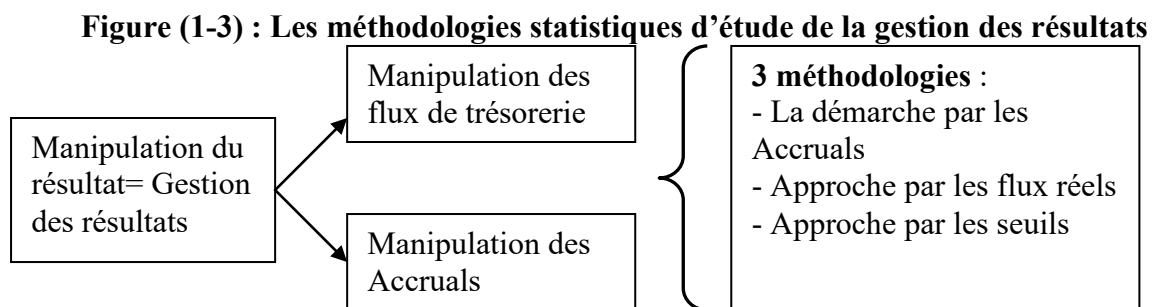
## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

d'enquêtes. Nous pouvons citer l'étude de Graham, havey et Rajgol (2005)<sup>1</sup> où plusieurs dirigeants ont été directement et anonymement interrogés sur les pratiques de gestion du résultat. Cette étude est d'autant plus remarquable qu'elle est unique en son genre. Les études tentant de faire dialoguer les bases de données sont en définitives de loin les plus courantes sur le sujet.

### I.3.2.2 Les études sur bases de données

Nous pouvons distinguer entre trois méthodologies exploitant des bases de données : le modèle de mesure des accruals, le modèle de mesure des activités réelles, et la mesure des irrégularités de distribution. Dans ces trois méthodes, nous essayons à identifier des indices statistiques de gestion des résultats publiés par les entreprises.

Nous pouvons résumer les trois démarches statistiques d'étude de la gestion des résultats dans la figureci-après :



À partir du schéma, il est clair que la mesure de la gestion du résultat se définit par rapport aux notions de résultat. Le cadre d'analyse de Beaver (1998)<sup>2</sup> permet de préciser les différences d'approche entre ces deux conceptions. Il fait remarquer aussi que le système comptable transforme les flux de trésorerie en grandeurs comptables. Nous pouvons ainsi sous-tendre :

$$\text{Flux\_de\_trésorerie}_{\text{publié}} + \text{ajustements\_comptable}_{\text{publié}} \Rightarrow \text{résultat}_{\text{publié}}$$

<sup>1</sup>Graham J.R., Harvey C. R. et Rajgopal S. (2005). «The economic implications of corporate financial reporting». Journal of Accounting&Economics 40 (1-3): 3-73.

<sup>2</sup> Beaver W. (1998), «Financial accounting: a revolution», 3ème édition, Prentice hall, Upper Saddle river (NJ), p. 180.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

Selon l'auteur, en plus du résultat publié, il existe un résultat « normal » qui n'a pas fait l'objet de manipulation par le dirigeant :

$$\begin{aligned} Flux\_de\_trésorerie_{publié} + ajustements\_comptables_{publiés} &\Rightarrow résultat_{publié} \\ Flux\_de\_trésorerie_{normal} + ajustements\_comptables_{normal} &\Rightarrow résultat_{normal} \end{aligned}$$

Plusieurs recherches ayant dévoilé que les entreprises utilisent deux formes de gestion des résultats : d'une part, les " accruals " pour publier des résultats manipulés. D'autre part, la gestion des activités réelles pour atteindre un certain seuil.

Healy et Whalen (1999) proposent le modèle suivant<sup>1</sup> :

$$\Delta Flux\_de\_trésorerie_{publié-normal} + \Delta accruals_{publié-normal} = \Delta résultat_{publié-normal} = gestion\_du\_résultat$$

Pour sa part, Schipper (1989) montre que seule la gestion des accruals est qualifiée de gestion du résultat :

$$\Delta accruals_{publié-normal} = gestion\_du\_résultat$$

Pour évaluer la gestion du résultat, il est nécessaire de déterminer un niveau d'accruals jugé « normal » et un flux de trésorerie « normal ». Hors, l'estimation d'un flux normal est très difficile, cela explique le manque d'études en matière de gestion « réelle » du résultat.

La relation générale de la gestion des résultats s'exprime comme suite :

Résultat = Cash flows d'exploitation + accruals

De cette définition deux alternatives sont possibles :

- La manipulation des accruals, qui n'a généralement pas de conséquences directes sur les cash-flows de la firme ;
- La manipulation des activités réelles, qui affecte, quant à elle, le cash-flow de l'entreprise.

### *i. La gestion des accruals*

Les Accruals sont utilisés comme mesure de la gestion stratégique du résultat. L'équation (1) montre qu'une modification du niveau des accruals n'aura d'impact sur le résultat que si la condition de non compensation est respectée, c'est-à-dire si la gestion d'un élément des

---

<sup>1</sup> Healy P., Whalen J. (1999), «A review of the earnings management literature and its implications for standard setting», Accounting Horizons (December).

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

accruals ne produit pas d'effet en sens inverse sur le flux de trésorerie ou sur d'autres accruals.

En effet, la variation du BFR peut apparaître à la fois dans le calcul du flux de trésorerie et des accruals. En revanche, cette variation ne modifie pas nécessairement le montant du résultat, il ne le fait qu'à la condition qu'un flux de fonds soit modifié par une modulation du BFR. Nous pouvons ici citer l'exemple des délais de paiement plus généreux permettent d'accélérer la prise de commande. Autrement dit, il faut que l'élasticité du résultat aux délais de paiement soit autrement que nulle.

La prise en compte de la gestion de la manipulation des résultats par la gestion du BFR pose un problème conceptuel. D'une manière générale, la modulation des délais de paiement a non seulement un impact sur les *accruals* mais aussi sur le flux de trésorerie. On ne peut pas donc qualifier la gestion du BFR comme purement «comptable ». L'inclusion ou non de cet élément dépend de la nature de la gestion du résultat qu'on veut identifier (gestion des *accruals* ou gestion «réelle » du résultat).

### *ii. Définition et calcul des accruals discrétionnaires*

Healy (1985)<sup>1</sup> a été le premier à retenir les *accruals* comme indicateurs de la gestion des résultats. Selon ce dernier, les *accruals* représentent « la somme des ajustements comptables aux cash-flows de l'entreprise permis par les organismes de normalisation ».

Selon Chalayer et Dumontier (1996)<sup>2</sup>, les accruals sont constitués par " tous les produits et les charges enregistrés au compte de résultat et qui n'ont donné lieu à aucun flux au cours de l'exercice. Il s'agit des charges et produits calculés (dotations aux amortissements, dotations et reprises de provisions..) et des charges et produits décalés (éléments constitutifs de la variation du besoin en fonds de roulement)".

Pour calculer le montant des accruals anormaux, les chercheurs ont estimé le montant « normal » des accruals, afin d'en déduire par soustraction, un montant « anormal » interprété comme la manifestation de manipulations. En effet, il existe plusieurs modèles d'estimation

---

1 Healy M. (1985), « The effect of bonus schemes on accounting decisions », *Journal of Accounting and Economics*, , vol. 7, issue 1-3, pages 85-107,

2 Chalayer S., Dumontier P., (1996), « Performances économiques et manipulations comptables : une approche empirique », in : Actes de l'AFC, p. 803-818.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

du montant normal des « accruals ». Dechow et al<sup>1</sup> (1995) proposent de décomposer les accruals en deux dimensions : les variations de besoin de fonds de roulement, et les autres charges et produits calculés. Selon ces auteurs, les variations de besoin en fonds de roulement doivent suivre l'évolution de l'activité de l'entreprise, alors que les dotations et les autres charges calculées doivent évoluer en fonction des investissements. Cette typologie est présentée dans le tableau (1-2).

**Tableau (1-2) : Typologie des accruals**

<b>Accruals</b>	<b>Normaux (Non discrétionnaires)</b>	<b>Anormaux (discrétionnaires)</b>
Variation de BFR	Evoluent en fonction du chiffre d'affaire	Manipulation
Dotations (autres charges et produits calculés)	Evolue en fonction des immobilisations	

Selon Dechow et al (2003)<sup>2</sup>, cette décomposition permet d'estimer le montant des accruals « normaux » d'une entreprise, et par différence avec le montant réel des accruals, le montant des accruals discrétionnaires.

L'intérêt de l'approche de la gestion stratégique du résultat par les accruals consiste à saisir l'ensemble des manipulations comptable. Les dirigeants disposent d'un grand nombre de choix comptables discrétionnaires, c'est le contexte de l'entreprise et les possibilités en matière de gestion des résultats qui détermine le choix d'une variable comptable plutôt qu'un autre.

Le problème avec les accruals c'est qu'ils varient pendant le cycle normal de l'activité, ils sont liés au niveau d'activité (accruals non discrétionnaires) et de la part ouverte à la gestion (les accruals discrétionnaire). Par ailleurs, la mesure des accruals ne tient pas pleinement compte de la gestion des résultats qui peut se faire par une manipulation des flux réels, ce qui aboutit à limiter la significativité des résultats obtenus.

---

1Dechow. M., Sloan. G. ET Sweeney P.( 1995), « Detecting Earnings management». Accounting Review 70 (2), pp 193-225.

2Dechow. M ., Richardson A. et Tuna I. (2003), « Why are earnings kinky ? An examination of the Earnings management Explanation. Review of AccountingStudies 8 (2/3). pp 355-384.



## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

### *iii. Le contenu informationnel des accruals discrétionnaires*

Plusieurs études empiriques tendent à valider l'hypothèse selon laquelle le processus de la gestion des résultats est porteur d'informations sur la valeur des entreprises.

Subramanyam (1996)<sup>1</sup> affirme que les accruals discrétionnaires ont un contenu informationnel supplémentaire à celui fourni par les flux de trésorerie ou celui du résultat non discrétionnaire. De plus, les accruals discrétionnaires prévoient les niveaux de rentabilité futurs ainsi que les changements des dividendes distribués.

Chan (1999)<sup>2</sup> s'est intéressé à trois composantes principales des accruals : variations des créances clients, la variation des stocks et la variation des dettes fournisseurs. Ils montrent que les variations dans les composantes d'accruals peuvent constituer soit de bons ou de mauvais signaux concernant les performances futures de l'entreprise. Pour sa part, Nwaeze (2002)<sup>3</sup> a étudié l'impact des accruals sur la qualité de l'information comptable. Il s'est intéressé à trois composantes principales des accruals relatifs au fond de roulement ; la variation des créances clients, la variation des stocks et la variation des dettes fournisseurs. Les résultats de cette étude confirment l'hypothèse selon laquelle les accruals discrétionnaires sont utilisés dans une perspective de communication.

Les études sur les accruals présupposent que les manipulations de flux réels sont plus difficiles que les manipulations sur les accruals. Même avec les accruals, il n'est pas facile pour une personne externe à l'entreprise, de discriminer les deux rôles de ces derniers, puisque cette personne n'est pas capable d'observer l'effet distinct de ces deux processus.

### *iv. Calcul et intérêt des accruals*

Il est nécessaire de présenter les différentes modalités pratiques de calcul des accruals ainsi que les leviers de gestion du résultat. D'abord, il faut s'interroger sur les fondements de cette mesure. Carmines et Zeller (1979)<sup>4</sup> appellent mesure «le processus qui permet de relier un

---

1Subramanyam K.R. (1996), « the pricing of discretionaryaccruals », Journal of Accounting and Economics, Vol.22, pp.246-282.

2 Chan K. (1999), « Accrual effect in stock Returns: Earnings Management or SluggishMarketReactions? », WorkingPaper, University of Illionois.

3Nwaeze T.E. (2002), « Income-increasing / income-decreasing accruals: tends and firm characteristics », Working Paper, University of Illionois.

4Carmines E., Zeller R. (1979), Reliability and validityassessment, Sage UniversityPaper, série : Quantitative applications in the social sciences, 07-017, p. 71.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

concept abstrait à des indicateurs empiriques », ils décomposent une mesure de la manière suivante :

$$M = V + E_s + E_a$$

*Mesure valeur*    *Erreur*    *Erreur*    *Erreur*  
*Obtenue*        *vraie*    *systématique*    *aléatoire*

Dans :

*La Vraie valeur* : elle constitue la mesure idéale, elle correspond parfaitement au phénomène étudié ;

*L'erreur systématique* : elle provient d'un biais de l'instrument de mesure ;

*L'erreur aléatoire* : elle résulte des aléas qui peuvent entacher la mesure (circonstances particulières,...).

Nous pouvons faire la distinction entre 2 types de mesures :

*La mesure fiable* : la mesure est dite fiable si l'erreur aléatoire est faible ;

*La mesure valide* : la mesure est valide lorsque la mesure obtenue est proche de la « vraie valeur ». En effet, il est délicat d'obtenir une mesure valide car la « vraie valeur » est en général inconnue.

Pour s'assurer de la validité d'une mesure, il faut examiner sa validité faciale : elle est fondée sur une acceptation par la communauté scientifique de la mesure. Cronbach (1971)<sup>1</sup> fait remarquer que « nous validons non pas un test, mais une interprétation des données provenant d'une procédure particulière ». Même avec la validité faciale, il n'est pas toujours possible de comparer la validité d'une mesure entre deux groupes de chercheurs qui s'ignoraient et utiliseraient la même mesure pour deux construits différents.

Pour faire face à cette limite, Drucker et al (1999)<sup>2</sup> suggèrent de recourir à la validité du construit. C'est à dire que l'indicateur doit être capable de mesurer un construit de manière exhaustive (validité convergente) et uniquement ce construit (validité discriminante).

---

<sup>1</sup>Cronbach, L (1971). « Test Validation ». In R. L. Thorndike, ed., Educational Measurement, pp. 443-507.

<sup>2</sup> Drucker-Godard C., Ehlinger S., Grenier C. (1999), « Validité et fiabilité de la recherche », pp. 257-287, in ThiétartRA (éditeur), Méthodes de recherche en management, Dunod, Paris.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

### v. Modèle de calcul des accruals anormaux

De nombreux travaux récents ont mis en évidence le rôle informationnel des accruals en général et ceux des accruals discrétionnaires en particulier. Certains ont testé cette relation d'une manière directe en se reposant sur une hypothèse essentielle : "il est possible de l'évaluer". A cet égard la notion des ajustements comptables "*accruals*"<sup>1</sup> s'est imposée. Les 'accruals' étant censés être les composants du résultat les plus aisément manipulables.

### vi. Les accruals totaux

Dans la littérature, les accruals correspondent à la somme de la variation du BFR, des reprises de dotations aux amortissements et aux provisions et des comptes de régularisation (production immobilisée et stockée), moins celle des dotations.

Soit l'équation suivante :

$$\text{Résultat}_t = \text{Flux de trésorerie}_t + \text{Accruals}_t \quad (1)$$

$$\text{Soit, } \text{Accruals} = \Delta \text{BFR}_t + \text{reprise sur prévisions}_t + \text{production stockée et immobilisée}_t \\ - \text{dotations aux provisions et aux amortissements.} \quad (2)$$

Nous pouvons maintenant citer deux modes de calcul pour les accruals totaux qui permettent d'obtenir les mêmes résultats, à condition toutefois d'utiliser des conventions de calcul cohérentes) :

1. la méthode additive part de l'équation (2).
2. La méthode soustractive calcule les *accruals* par différence entre le résultat et le flux de trésorerie d'exploitation (supposé déterminer).

Pour déterminer la valeur du flux de trésorerie d'exploitation, Chalayer et Dumontier (1996)<sup>2</sup> retiennent l'excédent de trésorerie globale (ETG) donné par l'égalité suivante :

---

1 Le terme anglais "accruals" n'a pas actuellement de traduction en français. Ce terme signifie "accumuler", il est parfois traduit par l'expression: "produit et charges calculés" (Dumontier et Raffournier, 1999). Dans notre mémoire le terme anglais "accruals" est utilisé. En effet, les accruals modifient la temporalité des résultats annoncés.

2 Chalayer S., Dumontier P., (1996), op-cit, in : Actes de l'AFC, pp. 809-811.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

ETG = capacité d'autofinancement + charges d'intérêt + impôts sur les bénéfices -  $\Delta$ BFR.

Cette approche présente deux limites<sup>1</sup> :

- Le flux de fonds pris en compte (CAF + IS + Intérêt) exclut les charges d'intérêt et l'impôt sur les sociétés, ce qui revient à les inclure dans les accruals totaux. Cette approche est discutable dans la mesure où il s'agit de flux décaissables.

- La variation du BFR comprend notamment l'incidence des décalages de trésorerie liés aux cessions d'immobilisations et aux dettes sur fournisseurs d'immobilisation. Or, ces éléments sont exclus du flux de trésorerie potentiel pris en compte (CAF + IS + frais financiers).

Il est pertinent de retenir comme définition des cash-flows d'exploitation la CAF minorée de la variation du besoin en fonds de roulement à l'exclusion de la variation du capital souscrit appelé et non versé, des créances et dettes sur acquisition ou cession d'immobilisations.

### vii. Accruals normaux et discrétionnaires

Il est maintenant nécessaire d'identifier le contenu et l'utilité des accruals. La gestion du résultat ne porte pas toutefois sur le montant total des accruals « accruals Totaux » mais sur une partie de ces derniers. En effet, il existe une partie des accruals qui a un impact sur le résultat. Cette partie est peut être qualifiée de « normale », puisqu'elle répond aux principes de la comptabilité d'engagement dans un pays donné. Nous pouvons donc poser l'équation suivante :

$$\text{Accruals totaux (AT)} = \text{Accruals normaux (AN)} + \text{Accruals discrétionnaires (AD)}.$$

Les méthodes d'évaluation des accruals consistent généralement à suivre l'évaluation des accruals, les accruals discrétionnaires sont déterminés par différence. Nous avons donc l'égalité suivante :  $AD_t = AT_t - AN_t$

---

<sup>1</sup>Jeanjean T (2002), « Gestion du resultat : Mesure et demesure », colloque de European Accounting Association, France.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

### *viii. La gestion réelle des résultats*

La possibilité d'intervention des dirigeants dans le processus de gestion des résultats s'établit non seulement à travers le choix des méthodes comptables mais aussi à travers des décisions liées à l'exploitation de l'entreprise, c'est-à-dire la gestion des résultats à travers les activités réelles. La gestion réelle est basée sur le choix du moment de prise de décision. Nous pouvons citer plusieurs exemples de gestion des résultats : les décisions d'exploitation (ventes, dépenses de R&D...), les décisions de financement (remboursement d'emprunt) et les décisions d'investissement (la cession d'un actif, par exemple).

Plusieurs auteurs se sont alors attachés à redéfinir l'hypothèse de la rémunération et à mettre en œuvre des tests reposant sur des données réelles. En effet, ces chercheurs montrent que les dirigeants peuvent manipuler l'activité réelle (accélération des ventes, retardement des investissements en recherche et développement, dépenses de maintenance). Ils considèrent généralement que la manipulation des flux réels est appréciée surtout dans le cas où cette dernière ne peut être différenciée des décisions économiques optimales, et ne peut être détectée facilement. (Fudenberg et Tirole, 1995 ; Healy et Whalen, 1999 ; Dechow et Skinner, 2000 ; Roychowdhury, 2006).

Dans ce cadre, Graham et al. (2005)<sup>1</sup> ont étudié la gestion des résultats par le biais des activités réelles. La différence entre cette étude et les études précédentes, c'est que la gestion réelle est motivée principalement par les discrétions qui peuvent entourer cette forme de gestion, plutôt que par les techniques comptables.

Roychowdhury (2006)<sup>2</sup> a apporté plusieurs contributions sur le plan méthodologique et académique :

**\* Sur le plan académique :** les dirigeants des entreprises américaines gèrent leurs activités réelles pour atteindre le seuil 0. De même, Eldenburg et al (2007)<sup>3</sup>, sur un échantillon des hôpitaux américains, ont trouvé que les dirigeants gèrent les résultats à la baisse ou à la hausse

---

1 Graham J.R., Harvey C.R. et Rajgopal S. (2005). « The economic implications of corporate financial reporting », *Journal of Accounting and Economics*, Vol.40, pp.3-73.

2 Roychowdhury S. (2006). « Earnings management through real activities manipulation », *Journal of Accounting and Economics*, Vol.42, pp.335-370.

3 Eldenburg, L., Gunny, K., Hee, K., Soderstrom, N. (2007). « Earnings management through real activities manipulation: evidence from non-profit hospital ». *Cahier de recherche*, University of Colorado at Boulder.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

selon le but envisagé durant l'année. Herrman et al (2003)<sup>1</sup>, quant à eux, ont trouvé, sur un échantillon des entreprises japonaises, que les résultats sont gérés à la hausse lorsque les résultats d'exploitation durant l'année diminuent par rapport aux prévisions de la direction.

\* **Sur le plan méthodologique :** l'auteur a identifié un modèle de mesure des niveaux normaux des cash-flows d'exploitation, les coûts de productions ainsi que les dépenses discrétionnaires. Ces variables vont aider à bien saisir l'effet des actions réelles sur la gestion des résultats comptables.

Les études qualitatives sur la gestion réelle ont été mises en place par plusieurs chercheurs (Bruns et Merchant, 1990 ; Lambert et Sponem, 2005; Graham et al, 2005; Gunny, 2005; Roychowdhury, 2006; Zang, 2007; Cohen et Zarowin, 2008) se sont orientés vers la modélisation de la gestion réelle des résultats, en faisant la distinction entre la partie discrétionnaire de celle non discrétionnaire de la variable à manipuler.

### *ix. Les techniques de gestion réelle du résultat*

La gestion réelle du résultat est basée essentiellement sur les décisions d'exploitation, d'investissement et de financement

#### *1.3.2.2.1.1.1 Les activités d'investissement*

Les normes comptables internationales prévoient que les activités d'investissements portent sur l'acquisition et la cession d'actifs à long terme et de tout autre actif qui n'est pas inclus dans les équivalents de liquidités, tel que les acquisitions et les cessions d'immobilisations corporelles, de titres de participations.

Batrov (1993)<sup>2</sup> ainsi que Khoufi et Laadhar (2006)<sup>3</sup> distinguent deux catégories de cession d'actifs :

---

1Jeanjean T (2002),op-cit, p9.

2Batrov, E. (1993), « The timing of asset sales and earnings manipulation », The AccountingReview, 68, pp 840-855 ;

3Khoufi W., Laadhar M. (2006), « Gestion du résultat à travers la manipulation des activités réelles de l'entreprise : Une revue de la littérature », Euro-MediterraneanEconomics and Finance Review, Vol. 1, N°4, pp.7-15.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

- **La cession réelle** : elle consiste à choisir le moment opportun pour céder l'actif. Une plus-value sur cession d'actif peut donc être enregistrée si le dirigeant choisit de vendre les actifs lorsque les valeurs des actions sont élevées. Cela augmente le niveau des résultats tout en agissant sur le « timing » de la vente de l'actif. Dans le cas contraire, un effet négatif sur le niveau des résultats va être observé. Nous pouvons donc constater que la cession d'actifs figure parmi les décisions de gestion qui améliorent le résultat ordinaire mais à condition que cette cession dégage une plus-value.

- **La cession artificielle « lease back »** : elle consiste à améliorer le fond de roulement à la suite d'une cession d'immobilisation ou d'utilisation des capitaux immobilisés qui peuvent être réinvestis dans des actifs plus productifs.

### *1.3.2.2.1.1.2 Les activités de financements :*

Baume et Stolowy (1993)<sup>1</sup> ont développé une série de techniques d'ingénierie financière dans une optique de gestion de bilan. Elles sont généralement liées à des considérations comptables et/ou réglementaires. Les techniques d'ingénierie financière consistent à éviter de faire peser des opérations financières sur le bilan de l'entreprise. Parmi ces techniques, les opérations de désendettement et de titrisation représentent les techniques les plus utilisées. Elles sont généralement complémentaires et consistent à éliminer un engagement constituant un passif « émission obligataire » (opération de désendettement) en individualisant dans une structure autonome un actif financier de très haute qualité « Bons du Trésor ou des obligations de l'Etat » (opération de titrisation).

### *1.3.2.2.1.1.3 Les activités d'exploitation*

Elles proviennent principalement des activités génératrices de produits de l'entreprise (un profit comptable). La littérature a identifié quatre types de variables qui devraient avoir un effet sur les activités réelles de l'entreprise :

- **La synchronisation des ventes** : C'est une tentative managériale généralement utilisée par les dirigeants pour accélérer temporairement les recettes de l'exercice en cours. Elle vise essentiellement la génération de ventes additionnelles afin d'augmenter le bénéfice comptable

---

<sup>1</sup> La Baume C., et Stolowy, H., (1993), «Techniques financières : enregistrement et impact sur l'analyse des comptes», Revue Fiduciaire Comptable, 184, pp. 22-40.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

et par conséquent, l'atteinte d'un ensemble d'objectifs discrétionnaires. Les dirigeants peuvent offrir des promotions, des termes de crédits plus flexibles...etc. Afin d'éviter la publication d'un résultat négatif, ils agissent sur le "timing" de la vente de l'actif comme moyen de manipulation réelle.

- **La réduction des dépenses en recherche et développement** : Bens et al. (2002)<sup>1</sup> ont affirmé que les dirigeants ont tendance à réduire les dépenses de recherche et développement. Ces charges sont généralement dépensées dans la même période où ils sont encourus. Selon Roychowdhury (2006)<sup>2</sup>, les outputs de ces dépenses discrétionnaires sont généralement sous formes de liquidité. La réduction de telles dépenses diminue les sorties de trésorerie et donc augmente les « cash flows » d'exploitation de la période actuelle. En revanche, elle peut engendrer le risque de diminution des « cash flows » futurs.

-**La production excédentaire** : Selon Roychowbury (2006), la gestion réelle des résultats est basée sur les coûts anormaux de production ainsi que les dépenses discrétionnaires. En outre, l'auteur a remarqué que le résultat du dernier trimestre est le plus géré par rapport aux autres trimestres. De même, Thomas et Zhang (2002)<sup>3</sup> ont remarqué que les entreprises américaines ont recours à la production excédentaire en année N pour réduire le coût des marchandises vendues et réaliser des gains.

- **La réduction des frais généraux et administratifs** : Eldenburg et al.<sup>4</sup>. 2007 ont remarqué que les hôpitaux avec des résultats légèrement négatifs diminuent leurs dépenses administratives pour éviter la publication d'un résultat négatif. A l'inverse, les hôpitaux qui réalisent de petits gains diminuent le montant de cession de leurs actifs pour échapper au contrôle des normalisateurs.

---

1 Bens, D., Nagar, V., Franco Wong, M.H. (2002).« Real investment implications of employee stock option exercises». Journal of AccountingResearch 40. pp : 359-393.

2Roychowdhury S. (2006), « Earnings management through real activities manipulation », Journal of AccountingEconomics 42, pp 335-370.

3 Thomas, J.K., Zhang, H. (2002).«Inventory changes and future returns». Review of Accounting Studies 7. pp:163-187.

4Eldenburg, L., Gunny, K., Hee, K., Sodersdtrom, N. (2007). « Earnings management through real activities manipulation: evidencefromnonprofithospital ». Cahier de recherche, University of Colorado at Boulder.



## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

De sa part, Bartov et al (2002)<sup>1</sup> soulignent que l'augmentation de la gestion réelle des résultats attire l'attention particulière des investisseurs accordée à l'entreprise suite à cette gestion. Ils se sont basés sur trois métriques de la gestion dite réelle :

- le niveau anormal des cash-flows d'exploitation ;
- les coûts de production ;
- les dépenses liées à la distribution ;
- les dépenses générales et administratives.

Ils estiment ainsi que les dirigeants utilisent les grandes baisses des prix en fournissant des conditions de crédit plus simplifiées.

Il est à signaler que les pratiques déjà citées ne forment pas une liste exhaustive. Il existe plusieurs autres voies à travers lesquelles les directeurs sont capables d'influencer la production de l'information comptable par des activités d'exploitation.

### x. Les limites de recherche en matière de gestion réelle des résultats

Beneish (2001)<sup>2</sup> fait remarquer que seules les décisions prises peu de temps avant la clôture de l'exercice peuvent être qualifiées de « gestion du résultat », sinon il serait impossible de faire la part entre une volonté de gérer le flux d'information avec les tiers (la gestion du résultat) et un comportement d'investisseur rationnel.

La détermination de la gestion réelle pose donc deux difficultés : la première est d'ordre opérationnel (détermination d'un indicateur de ce flux normal), la seconde relève de l'épistémologie (quel est le champ de la recherche comptable ?). Cohen (1997) fait en effet remarquer que l'étude des décisions liées au comportement rationnel relève d'avantage du champ de l'économie ou de la sociologie.

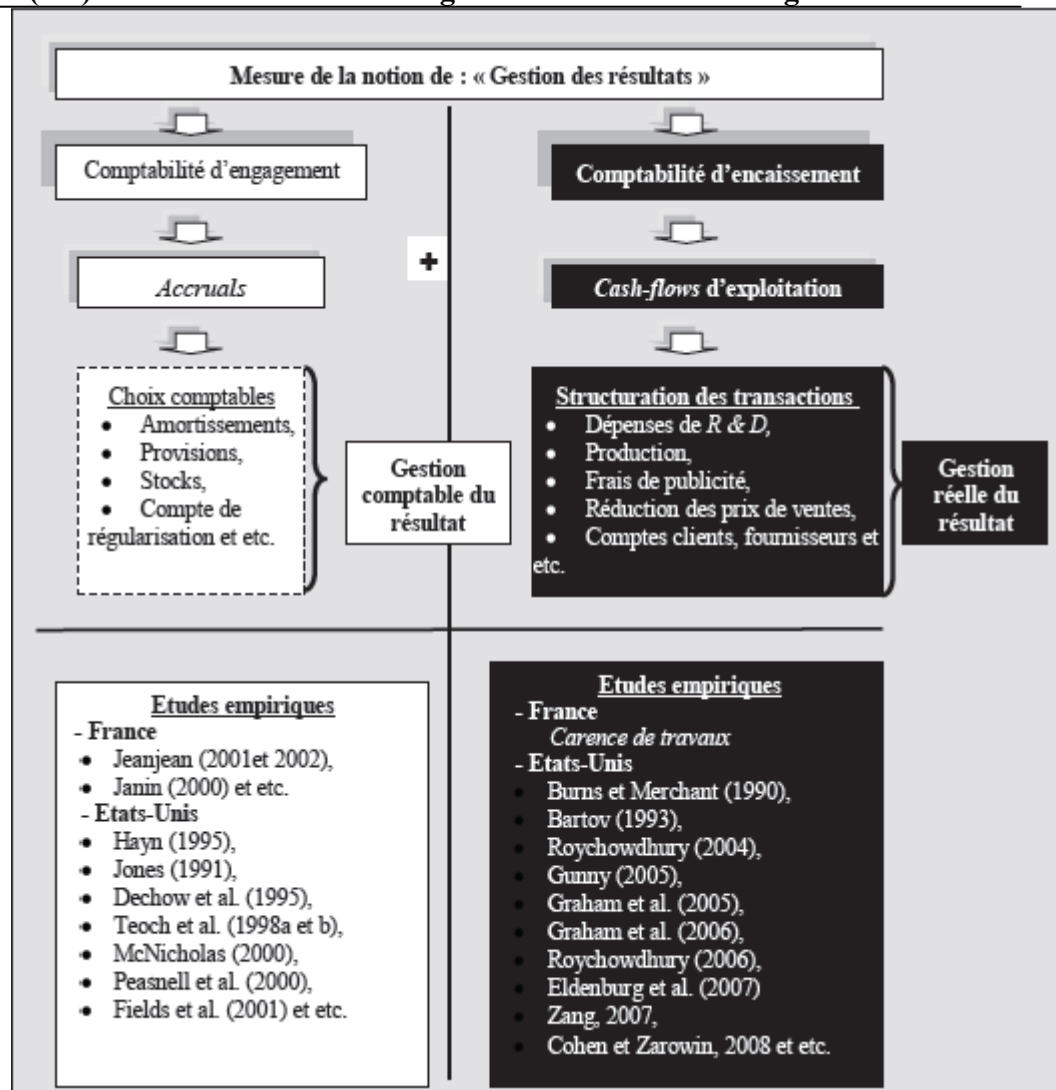
La Figure (1-4) résume les différentes études sur la gestion réelle et par les accruals :

---

<sup>1</sup>Bartov. E, Givoly D. et Cram D. P. (2002). « The rewards to meeting or beating earnings expectations». The Accounting Review 33 (2). pp :173-204.

<sup>2</sup> Beneish M. (2001), « Earnings management: a perspective», working paper. Indiana University.

**Figure (1-4) : les différences entre la gestion des accruals et la gestion des accruals**



Source: Sellami & Adjaoud (2010)<sup>1</sup>

### a. La gestion des résultats par les seuils

Les limites de la théorie positive ont incité les chercheurs à trouver une nouvelle piste de recherche, celle de la gestion du résultat pour atteindre des seuils. Burgstahler et Dichev (1997)<sup>2</sup> ont adopté un cadre conceptuel reposant sur une rationalité limitée des agents. La configuration du résultat par le manager serait motivée par le désir d'atteindre certains seuils de résultat. Le problème avec l'approche par les seuils est que celle-ci se fonde sur une qualité, non pas du résultat individuel d'une entreprise, mais de l'ensemble des résultats d'une

<sup>1</sup> Sellami, M., Adjaoud, F., (2010). « La gestion réelle des résultats: cas des entreprises françaises ». Faculté des Sciences Economiques et de Gestion - SFAX.

<sup>2</sup> Burgstahler, D., Dichev, I. D. (1997). « Earnings management to avoid earnings decreases and losses ». Journal of Accounting and Economics 24 (1): 99-126.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

population. C'est une approche empirique globale. Le référentiel n'est pas un référentiel du résultat, mais de la distribution d'un grand nombre de résultats.

### *i. Les travaux observant les seuils*

La littérature sur les seuils comptables repose sur l'étude des irrégularités de distribution. Cette dernière consiste à supposer une distribution de référence considérée comme "régulière". L'écart d'une distribution empirique par rapport à la distribution de référence est interprété comme étant une irrégularité. Les études sur les seuils comptables se concentrent généralement sur les points suivants:

#### **- Une manipulation comptable justifiée par l'irrégularité dans la distribution des résultats publiés :**

Trois seuils ont été identifiés par la littérature (Burgstahler et Dichev, 1997 ; Degeorge et al. 1999):

- **Le seuil du résultat nul** : dans ce cas les entreprises évitent de publier de faibles pertes ;
- **Le seuil des variations nulles** : les entreprises évitent de publier des résultats légèrement inférieurs aux prévisions des analystes;
- **Le seuil des erreurs nulles de prévisions** : les entreprises évitent de publier des résultats légèrement inférieurs aux prévisions des analystes (Patel et Zeckhauser, 1999) ;
- **Seuil des prévisions des dirigeants** : ce dernier a été mis en évidence par Kasznik (1999);
- **L'effet "big bath accounting", ou "nettoyage des comptes"** : dans ce cas, les dirigeants d'une entreprise, lorsqu'ils sont obligés d'annoncer une mauvaise nouvelle, peuvent en profiter pour noircir exagérément la situation de manière à se dégager des marges de manœuvre pour le futur. Cet effet n'est pas à proprement parler un seuil, c'est un effet plus dilué. Il n'a jamais été étudié en tant que tel.

**- Les justifications possibles de l'irrégularité de la distribution des résultats** : la littérature présente trois catégories :

\* **La faible manipulation** : c'est à dire la gestion des résultats pour éviter les faibles pertes (McNichols, 2003 ; Coppens et peek2005; Das et Zhang, 2003);

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

\* **Une manipulation des pertes** : il s'agit d'une manipulation sans préciser les montants manipulés (Degeorge, patel et Zeckhause (1990);Leuz, Nanda&Wysocki (2003));

\* **La manipulation pour atteindre un résultat positif est de faible ampleur** (Lichtblau et Lindeman, 2004 ; Brown et caylor,2005).

### *ii. Les travaux s'appliquant à étudier les moyens utilisés pour atteindre certains seuils*

Il existe plusieurs moyens mis en œuvre pour gérer les résultats par les seuils, nous pouvons citer les points suivants :

#### *1.3.2.2.1.1.4 Seuils et flux de trésorerie*

Selon Burgstahler et Dichev (1997)<sup>1</sup>, les entreprises faiblement déficitaires ont un niveau de flux trésorerie plus élevé que celles faiblement bénéficiaires, cela renforce la présomption de gestion du résultat. Ce résultat est critiqué par Dechow et al (2003)<sup>2</sup> qui rappellent que le résultat et les flux de trésorerie sont positivement liés, et que les entreprises qui publient un résultat positif peuvent présenter des niveaux de trésorerie supérieurs aux entreprises déficitaires sans être autant présumées manipulatrices. Pour répondre à cette critique, Roychowdhury (2006)<sup>3</sup> a mesuré la partie « anormal » des flux de trésorerie. Ce modèle permet de détecter une éventuelle augmentation des prix suite à une politique de baisse de prix, une diminution des coûts des marchandises vendues suite à une augmentation de production, et les réductions massives des dépenses discrétionnaires. L'auteur a pu démontrer ainsi que les entreprises faiblement bénéficiaires manipulent leurs flux de trésorerie opérationnels pour dépasser le seuil du résultat nul.

#### *1.3.2.2.1.1.5 Seuils et accruals*

Plusieurs études ont évalué le niveau des accruals des entreprises qui dépassent certains seuils. Selon Burgstahler et Dichev (1997)<sup>4</sup>, les entreprises qui ratent le seuil du résultat nul, présentent un niveau élevé d'accruals. De même, Shuto (2008)<sup>5</sup> observe les

---

1 Burgstahler, D., Dichev, I. D. (1997). op-cit. pp: 99-126.

2 Dechow P, Richardson S et Tuna I. (2003). «Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation». Review of Accounting studies 8 (2/3). PP 355-384.

3 Roychowdhury, S. (2006). Op-cit. pp: 335-370.

4 Burgstahler, D., Dichev, I. D. (1997). op-cit. pp: 113-115.

5 Shuto A. (2008). « Earnings management to avoid earnings decreases : a comparative analysis of consolidated earnings and parent-only earnings ». Working paper. Kobe University.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

mêmes résultats (moins significatifs) autour du deuxième seuil (variations de résultat nulles). Dans leur étude, Ayers et al (2006)<sup>1</sup> ont montré l'existence d'une corrélation positive entre les accruals et les entreprises qui se situent autour des seuils. Cette corrélation est beaucoup plus forte pour les entreprises qui se situent autour de seuil.

Dans le même cadre, Payne et Robb (2000)<sup>2</sup> ont essayé d'expliquer le troisième seuil (erreurs de prévisions). Ils montrent que les accruals discrétionnaires sont anormalement élevés un mois avant la publication des résultats. Ce phénomène est généralement observé lorsque les résultats avant manipulation sont inférieurs aux prévisions. De sa part, Kasznik (1999)<sup>3</sup> constate qu'il existe un niveau d'accruals discrétionnaires positifs et significatifs lorsque les entreprises surestiment leurs résultats.

Cependant, ces résultats ont été remis en cause par Dechow et al (2003)<sup>4</sup>. Ces auteurs expliquent qu'il existe déjà une relation positive entre bénéfice et accruals, donc le niveau supérieur des accruals ne suffit pas à démontrer la gestion des résultats dans les entreprises faiblement bénéficiaires. Les auteurs observent aussi que les accruals discrétionnaires sont supérieurs à la moyenne dans les entreprises faiblement déficitaires et faiblement bénéficiaires). Ce résultat persiste lorsqu'ils éliminent de leur échantillon les entreprises dont les accruals discrétionnaires sont négatifs.

Par ailleurs, Roychowdhry (2006) constate que les entreprises, dont le résultat est inférieur aux prévisions, ont des accruals anormalement élevés. Ce résultat rejette l'hypothèse selon laquelle les entreprises dont le résultat (avant manipulation) est faiblement négatif ou faiblement inférieur aux provisions gèrent leurs comptes en augmentant leur niveau d'accruals discrétionnaires.

---

1 Ayers b, jiang J et Yeung P (2006), « Discretionary accruals and earnings management: An analysis of pseudo earnings targets». *The accounting review* 81 (3): 617-652.

2 Payne J, Robb s (2000), « earnings management : the effect of Ex Ante Earnings Expectations». *Journal of accounting, Auditing&Finances* 15 (4): 371-392.

3 Kasznik R. (1999). « on the association between voluntary disclosure and earnings management». *Journal of Accounting research* 37 (1): 57-81.

4 Dechow. M ., Richardson A. et Tuna I. (2003), op-cit, pp 355-384.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

### *1.3.2.2.1.1.6 Moyens spécifiques mis en œuvre*

constatant les limites des études mesurant les accruals anormaux, plusieurs auteurs indiquent que les entreprises, dans le but d'atteindre le seuil des prévisions des analystes, utilisent plutôt le compte impôts différés pour gérer leur résultat (Holland et Jackson, 2004; Frank et Rego, 2006). En effet, le niveau des impôts différés est l'indicateur le plus corrélé aux irrégularités.

### *1.3.2.2.1.1.7 Utilisation des arrondis*

C'est le fait qu'une entreprise arrondit son résultat au centime supérieur pour atteindre un seuil. Das et Zhang (2003) montrent que les entreprises peuvent limiter le montant à manipuler de manière à permettre, grâce à l'arrondi, d'atteindre un seuil.

Selon Jeanjean (2001), il existe trois moyens mis en œuvre pour limiter les discontinuités:

- Contraintes techniques : limitation des choix via la réglementation comptable, le principe de permanence des méthodes.
- Contrôle externe effectué par les auditeurs ;
- Contrôle exercé en interne par le gouvernement d'entreprise.

### *iii. Les mesures des irrégularités*

Pour comparer les irrégularités, il faut les mesurer d'une manière fiable. Les études qui font des comparaisons sont confrontées à un problème technique de mesure.

- **Les hiérarchisations:** Les premiers auteurs qui ont traité ce point sont DeGeorge, Patel et Zeckhauser (1999)<sup>1</sup>. Ils observent que l'évitement d'une diminution du résultat est prioritaire sur l'évitement des erreurs de prévision. De même, l'évitement d'une perte est prioritaire sur l'évitement des erreurs de prévision. À l'inverse, Payne et Thomas (2004)<sup>2</sup> affirment que l'objectif principal pour le marché est de dépasser les prévisions des analystes ;

---

<sup>1</sup> DeGeorge, F., J. Patel, and R. Zeckhauser. (1999). Op-cit. Journal of Business 72 : pp 1-33

<sup>2</sup> Payne J.L et Thomas W. B. (2004). « Implications of Unexpectedly Meeting and Missing Earnings Thresholds on the Returns/Earnings Relation ». Working paper. University of Kentucky.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

- **Les études longitudinales:** Plusieurs études se sont intéressées à l'évolution dans le temps des irrégularités. Payne et al (2004) remarquent que depuis 1997, les marchés tendent à sanctionner de plus en plus les entreprises qui ratent le seuil des prévisions. Les dirigeants des entreprises influencés par les attentes du marché, ont réorienté leurs priorités en termes de gestion du résultat pour éviter les seuils. Les auteurs concluent que l'évolution de l'environnement économique-juridique a une influence sur la présence et l'ampleur des seuils dans la publication des résultats comptables.

- **Les études internationales:** La comparaison entre les informations comptables publiées dans les différents pays doit prendre en considération l'influence de l'environnement culturel, juridique et politique sur les systèmes comptables. Plusieurs études internationales ont été réalisées sur les seuils. Par exemple, Leuz et al (2003)<sup>1</sup> établissent un indicateur de gestion du résultat composite tenant compte de trois indicateurs de mesure des accruals et d'un indicateur d'évitement des faibles pertes. Ils constatent que :

- \* La gestion de résultats est faible dans des pays du groupe 1 (les pays qui ont une loi commune, un marché boursier développé) ;
- \* Elle est plus forte dans les pays du groupe 2 (le système juridique est jugé efficace) ;
- \* Elle culmine dans les pays du groupe 3 (groupe hybride composé de pays appartenant aux deux traditions juridiques, mais dont le système juridique est déficient).

D'autres études ont montré que les dirigeants gèrent leur résultats afin d'éviter la publication des pertes, (Hayn, 1995 ; Moreira et Pope, 2007), (Burgstahler et Dichev, 1997 ; Holland et Ramsay, 2003 ; Jacob et Jorgensen, 2007), où pour éviter de publier des résultats différents aux attentes des analystes financiers (Burgstahler et Dichev 1997 ; Degeorge et al, 1999 ; Bartov et al., 2002 ; Lee, 2007).

En résumé, les approches par les seuils présentent une limite majeure, elles prennent peu (ou pas) en compte les éléments contractuels. En effet, une autre manière d'expliquer la gestion du résultat par les seuils est la maximisation de la fonction d'utilité comme le font

---

<sup>1</sup> Olivier Vidal (2008), «Gestion du résultat et seuils comptables», Doctorat en science de gestion, École des Hautes Études commerciales de Paris. P60

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

Degeorge et al (1999)<sup>1</sup>. Dès lors, en termes de prédiction, l'hypothèse de maximisation semble pertinente car elle permet de saisir un grand nombre de situations.

### *iv. Les limites méthodologiques*

Il existe plusieurs limites méthodologiques concernant les études sur les seuils, elles sont justifiées par leurs conclusions contradictoires. Trois principales limites sont identifiées dans la littérature :

- Le choix de la largeur des intervalles d'observation ;
- Le choix du dénominateur utilisé pour mettre le résultat à l'échelle ;
- Les biais d'échantillonnage.

En plus des deux mécanismes précédents, il existe une autre façon de gérer les résultats, il s'agit des prévisions des analystes.

### **b. La gestion des prévisions du management**

Suite aux scandales financiers de l'année (2002), Cohen et al (2005)<sup>2</sup> ont trouvé que les managers utilisent diverses stratégies de gestion des résultats afin d'atteindre ou de dépasser les prévisions des analystes. Dans le même sens, Cohen et al (2008)<sup>3</sup> ont attesté que la gestion des résultats pour atteindre les prévisions des analystes a significativement baissé après le passage à la nouvelle réglementation. Enfin, Koh et al (2007)<sup>4</sup> montrent que les dirigeants comptent moins sur la gestion des résultats pour atteindre les prévisions des analystes. Ils indiquent que le marché financier n'accorde plus de prime aux firmes qui atteignent ou dépassent les prévisions des analystes financiers.

## **I.3.3 Les pratiques de manipulation comptable**

Il existe deux types de pratique :

---

1 Degeorge, F., J. Patel, and R. Zeckhauser. (1999). Op-cit. Journal of Business 72 : pp 1-33.

2 Cohen, D.A., Dey, A., Lys, T.Z.,(2005). « Trends in earnings management and informativeness of earnings announcements in the pre- and post-Sarbanes Oxley periods ». Available at SSRN: /http://ssrn.com/abstract=658782S.

3 Cohen, D., Zarowin, P. (2008). « Accrual-based and real earnings management activities around season edequity offerings ». Cahier de recherche, New York University.

4 Koh, P., 2007. Institutional investor type, earnings management and benchmark beaters. Journal of Accounting and Public Policy 26(3): 267–299.



### **I.3.3.1 Les pratiques courantes**

Dechow et Skinner (2000)<sup>1</sup> citent plusieurs exemples des pratiques courantes des manipulations comptables :

- La surévaluation des dépenses en recherche et développement en vue d'augmenter les bénéfices futurs ;
- La surévaluation des charges de restructuration pour épurer les états financiers ;
- La diminution des provisions pour créances douteuses et les provisions pour reporter moins de pertes ;
- L'enregistrement de données erronées sous prétexte que leur effet sur la dernière ligne de l'état des résultats n'est pas significatif ;
- L'utilisation de prévisions non réalistes pour estimer les engagements pour les retours de marchandise, les garanties ou les pertes sur les créances ;
- L'accélération ou le retardement de certaines dépenses de publicités ;
- La vente accélérée de marchandise à des clients qui ne sont pas prêts à en assumer les coûts.

Roychowdhry (2006)<sup>2</sup> ajoute d'autres pratiques :

- Les offres de rabais spéciales fin d'année pour augmenter les ventes ;
- La surproduction et l'augmentation des stocks pour diminuer le coût des marchandises vendues.

### **I.3.3.2 Les pratiques dites à la mode de la manipulation comptable**

En plus des pratiques courantes, il existe des pratiques dites "à la mode" pour manipuler les résultats comptables. Selon Ernest&Young<sup>3</sup>, les principales pratiques à la mode sont les suivantes :

- Le "**grand bain**": profiter du fait que, de toute manière, les résultats de l'exercice seront mauvais (par exemple largement déficitaires), pour faire le ménage ou pour surestimer

---

1Dechow et Skinner, (2000). « Rapporté du national Association of certified fraud examiners », p12.

2Roychowdhury S (2006). op-cit, pp 345-356.

3 Ernest & Young (2002); Audit committees: Providing Oversight in Challenging Times, pp. 14-15.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

certaines charges, notamment celles des provisions pour restructuration, qui viendront accroître les résultats des périodes subséquentes ;

- **Les "matelas de réserves"** : avoir recours à des hypothèses non réalistes pour estimer les passifs afférents à des régularisations courantes comme les retours sur ventes, les pertes sur prêts, ou les coûts des garanties accordées aux clients ; l'objectif étant de constituer des réserves déguisées pour, au besoin, les réintégrer dans les résultats futurs ;

- **L'utilisation abusive du concept d'importance relative** : pratique consistant systématiquement à ne pas enregistrer des opérations, ou à ne pas corriger des erreurs, qui sont inférieurs à un certain seuil défini comme non significatif (l'effet de cumul de ces opérations peut entraîner une inexactitude globalement significative) ;

- **Le recours aux montages d'ingénierie financière** : faire varier de manière opportuniste le périmètre de consolidation, mettre en place des entités AD HOC (Special Purpose Entities) pour décroître une partie de la dette ou d'autres postes gênants (cas Enron), modifier la structure du bilan par des opérations de titrisation (de comptes clients notamment) ; recourir aux opérations de portage de titres (cas Vivendi Universal) ;

- **La consolidation inadéquate des revenus** : enregistrer une vente avant qu'elle ne soit effectivement réalisée, avant que le produit ne soit livré au client, ou à un moment où le client a la possibilité d'annuler, de retarder ou de modifier la vente.

### **I.4 Section 3. Les méthodes d'évaluation de la qualité des modèles**

La littérature a identifié deux approches d'évaluation des accruals. La première est basée sur l'analyse du comportement d'un accrual particulier (MacNichols et Wilson, 1988)<sup>1</sup>. La deuxième méthode consiste à capturer l'ensemble des manipulations en étudiant les accruals discrétionnaires totaux (Jones, 1991)<sup>2</sup>. Le tableau (1-3) donne une synthèse de ces deux approches.

---

1McNichols M., Wilson P., (1988), «Evidence of earnings management from the provision for baddebts», Journal of accountingresearch, vol. 26, supplement, p. 1-31.

2 Jones J. (1991), «Earnings management during import relief investigations», Journal of accountingresearch, volume 29, numéro 2 (automne), pp. 193-228.

**Tableau (1-3). Synthèse des approches par les accruals**

Approches		Avantages	Inconvénients
Accruals Totaux	discrétionnaires	- Mesure de stratégie du résultat dans son ensemble ; - Grands échantillons.	- Erreur de mesure importante car le modèle explicatif est globalisant.
Accruals Spécifiques	Discrétionnaires	- Mesure fine de la gestion du résultat.	- Résultats spécifiques à un secteur économique (en général, les banques ou les assurances). - Taille de l'échantillon réduite.

Source : Janin (2000)<sup>1</sup>.

## I.4.1 Les approches d'évaluation des modèles d'accruals

La littérature s'est basée essentiellement sur les accruals discrétionnaires totaux dans l'étude de la manipulation des résultats comptables.

### I.4.1.1 Les modèles naïfs

Les premiers auteurs qui ont identifié des modèles d'accruals dits « normaux » sont Healy (1985)<sup>2</sup> et de DeAngelo (1986)<sup>3</sup>. Ces modèles peuvent être qualifiés de « Naïfs » car, le montant d'accruals totaux des années précédentes représente la base de calcul des accruals normaux, sans faire référence aux déterminants économiques de ces accruals.

Dans ce sens, Healy (1985) a mis en place l'hypothèse suivante : « le manager observe les cash-flows de l'activité et les accruals non discrétionnaires à la fin de chaque année, et il sélectionne les procédures comptables et les accruals de manière à maximiser leur utilité »<sup>4</sup>. De ce fait, les accruals discrétionnaires sont considérés comme nuls en moyenne, donc il est possible d'approcher les accruals normaux en faisant la moyenne des accruals totaux des

années précédentes :

$$AN_t = \frac{1}{H} \sum_{k=t-H}^{t-1} Accruals_{Totaux_k}$$

1 Janin R.(2000), «Accrual - BasedModels for DetectingEarnings Management and the French Case», congrès 2000 de l'EAA,23-29 Mars 2000, Munich.

2Healy M. (1985), Op-cit, p 102.

3DeAngelo L. (1986),« Accountingnumbers as marketvaluation substitutes : a study of management buyouts of public stockholders», The accountingreview, volume LXI, numéro 3, Juillet, pp. 400-420.

4Healy M (1985), Op-cit, p. 89.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

De sa part, DeAngelo (1986) a proposé de reprendre le même modèle de Healy (1985) avec  $H=1$ . Nous avons donc :

$$\text{Résultat}_t = \text{Résultat}_{t-1} + \varepsilon_t$$

Avec  $\varepsilon_t \rightarrow N(0; \sigma)$  ; où N désigne la loi normale.

Il fait l'hypothèse que chaque composante du résultat suit une marche aléatoire. Il estime le résultat d'une année par celui de l'année précédente. Les accruals sont donnés donc par l'équation suivante :

$$\text{Accruals}_t = \text{Accruals}_{t-1} + \varepsilon_t$$

Avec :  $\varepsilon_t \rightarrow N(0; \sigma)$  , d'où :

$$E(\text{Accruals}_t) = E(\text{Accruals}_{t-1})$$

$$AN_t = AT_{t-1}$$

Ces deux modèles présentent deux limites majeures :

1. Malgré que la logique sous-jacente des deux modèles soit correcte, ces derniers ne saisissent correctement la gestion des accruals que si l'horizon de calcul  $H$  coïncide avec celui de la gestion du résultat. Sinon il s'agit d'une erreur de mesure.
2. Toutefois, rien ne garantit que les accruals normaux obéissent à une hypothèse implicite que les accruals totaux sont stationnaires en moyenne sur la période où qu'ils ne sont affectés que par un bruit blanc. Dans le cas contraire, les accruals discrétionnaires calculés capturent la variation (« normale ») des accruals totaux.

### **I.4.1.2 Les modèles économiques**

Jones (1991)<sup>1</sup> était la première à proposer un modèle d'accruals normaux fondé sur les facteurs suivants :

- Les *accruals* normaux sont fonction du niveau des immobilisations corporelles via les dotations aux amortissements.

---

<sup>1</sup>Jones J. (1991), op-cit, pp 201-203.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

- Si le BFR est proportionnel au chiffre d'affaires alors la variation du BFR est proportionnelle à la variation du CA.

Le modèle est donc le suivant :

$$AN_{i,t} = \alpha_i + \beta_1 * \Delta CA_{i,t} + \beta_2 * IMMOCORP_{i,t} + \varepsilon_t$$

Jones (1991) a mis en place une hypothèse fondamentale : « tout changement de chiffre d'affaires modifie le niveau des accruals normaux saisis par le modèle et donc ses accruals discrétionnaires ».

Ce modèle a été critiqué par plusieurs acteurs parce qu'il peut prédire une gestion du résultat à la baisse alors que la réalité est différente. Cette limite a poussé Dechow et al, (1995)<sup>1</sup> à mettre en place une version adaptée de ce modèle où la variation du CA est ajustée à la variation des créances clients. Seule l'augmentation des ventes n'ayant pas de contrepartie immédiate dans les créances clients est explicative des accruals non discrétionnaires. La manipulation des délais de paiement pour accroître les résultats est ainsi neutralisée.

$$AN_{i,t} = \alpha_i + \beta_1 * (\Delta CA_{i,t} - \Delta CREANCES_{i,t}) + \beta_2 * IMMOCORP_{i,t} + \varepsilon_t$$

Enfin, Peasnell (2000)<sup>2</sup> propose un modèle de marge comme suit :

$$\Delta BFR_{i,t} = \lambda_0 + \lambda_1 * CA_{i,t} + \lambda_2 * CA_{cash_{i,t}} + \eta_{i,t}$$

Il explique la variation du BFR par les ventes totales de l'exercice et le chiffre d'affaires encaissé au cours de l'exercice.

Dans ces modèles, il faut d'abord déterminer les coefficients de régression pour pouvoir calculer les accruals normaux anticipés. Les chercheurs disposent de plusieurs possibilités, résumées dans le tableau suivant :

---

1Dechow. M., Sloan. G. ET Sweeney P.( 1995), op-cit, pp 205-210.

2Peasnell K., Pope P. and Young S., (2000), «Detecting earnings management using cross-sectional abnormal accruals models»; Accounting and Business Research, Vol. 30, Iss. 4; p. 313-326.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

**Tableau (1-4) : Synthèse de mises en œuvre des modèles d'accruals discrétionnaires.**

Estimation des coefficients période d'estimation	Utilisation du modèle période d'observation	Intérêts - limites
Sur les années [T-k ; T-1] pour chaque firme (approche longitudinale – <i>time séries</i> )	L'année T	Le biais du survivant (requiert une série longue) Hypothèse de constance des coefficients de régression sur une période longue.
L'année T-1 en regroupant les observations par industrie ( <i>cross sectional</i> )	L'année T pour une ou plusieurs entreprises appartenant à la même industrie.	Permet de réduire les exigences en matière de données. Problème de la cohérence du regroupement sectoriel.
Sur la période [T-k ; T-1] en regroupant les observations par industrie ( <i>pooled regression</i> )	L'année T ou la période [Tk;T] pour une firme de l'industrie non comprise dans l'échantillon de la période d'observation.	Idem + possibilité d'une modification des paramètres structurels en cours de période (taux de capital, délais de paiement).

Source : Jeanjean (2002)<sup>1</sup>

Selon Beneish (1998)<sup>2</sup>, le modèle corrigé de Jones peut s'écrire :

$$AN_{i,t} = \alpha_i + \beta_i * IMMOCORP_{i,t} + \beta_2 * (CA_{i,t} - \Delta CREANCES_{i,t} - CA_{i,t-1}) + \varepsilon_t$$

$$AN_{i,t} = \alpha_i + \beta_i * IMMOCORP_{i,t} + \beta_2 * (CA - Cash_{i,t} - CA_{i,t-1}) + \varepsilon_t$$

Où,  $CA - Cash_{i,t} = CA$  encaissé au cours de l'exercice t.

Économiquement, le troisième terme du membre de droite est difficilement interprétable. Dans ce cadre, la variation du BFR est expliquée par le chiffre d'affaires de l'exercice précédent mais aussi par le chiffre d'affaire encaissé. En revanche, supposer l'égalité des coefficients de régression sur ces deux éléments n'est pas toujours valable.

Enfin, il existe un modèle généralisé de Jones donné par l'équation suivante :

$$\Delta BFR_{i,t} = \lambda_0 + \lambda_1 * CA_{i,t} + \lambda_2 * CA_{cash_{i,t}} + \eta_{i,t}$$

Il est clair que ce modèle est très proche du modèle de la marge. Toutefois, Deux différences apparaissent:

- Ce modèle repose sur une généralisation de l'approche de Jones. Par contre, le modèle de la marge repose sur une justification en terme de manipulation de taux de marge ;

<sup>1</sup>Jeanjean T (2002),op-cit, p19.

<sup>2</sup> Beneish M. (1998), « Discussion of " are accruals during initial public offerings opportunistic? " », Review of accounting studies, vol. 3, n° ½, pp. 209-221

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

- Ce modèle retient le chiffre d'affaires de l'année précédente. Par contre, le modèle de la marge retient le chiffre d'affaires courant.

### **I.4.1.3 L'évaluation de la qualité des modèles d'*accruals* discrétionnaires**

Il existe plusieurs méthodologies d'évaluation de la qualité des modèles d'accruals discrétionnaires.

La littérature sur la gestion des résultats distingue trois perspectives :

#### **Méthode 1**

Guay et al (1996)<sup>1</sup> proposent d'évaluer les modèles d'accruals discrétionnaires sur la base des performances du marché. Cette méthode repose sur l'hypothèse d'efficience des marchés financiers.

#### **Méthode 2**

La deuxième méthodologie repose sur la détermination d'erreurs de mesure systématiques. Il s'agit donc de déterminer la corrélation entre les accruals discrétionnaires. McNichols (2000)<sup>2</sup> a essayé de mettre en évidence une association entre les différentes mesures des accruals discrétionnaires et le rendement économique et la croissance des résultats de la firme. Pour sa part, Young (1999)<sup>3</sup> met en lumière l'association systématique entre les accruals discrétionnaires et le montant des immobilisations corporelles d'une part, et les accruals discrétionnaires et le taux d'usure de ces immobilisations et au cash-flow d'exploitation d'autre part. Ce modèle présente une limite principale : l'association systématique entre croissance des résultats et niveau des accruals discrétionnaires ne précise pas si les modèles sont mal spécifiés ou que la croissance des résultats est obtenue par une gestion active des résultats. Cette limite tient donc à l'interprétation en terme de causalité des corrélations.

---

1Guay W., Kothari S., Watts R., (1996), « A market-based evaluation of discretionary accruals models», Journal of accounting research, vol. 34 (suppl.), pp. 83-105.

2McNichols M., Wilson P., (1988), «Evidence of earnings management from the provision for bad debts», Journal of accounting research, vol. 26, supplement, p. 1-31.

3 Young S. (1999), «Systematic measurement error in the estimation of discretionary accruals: an evaluation of alternative modelling procedures», Journal of business, finance and accounting, vol. 26, pp. 833-862.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

### **Méthode 3**

La troisième méthodologie a été proposée par Dechow et al (1995)<sup>1</sup>, elle cherche à évaluer la qualité des modèles d'accruals discrétionnaires en termes de spécification et de puissance. Ils ont identifié deux types d'erreur : premièrement, la spécification des modèles consiste à tester si ces derniers peuvent détecter une manipulation des résultats qui n'existe pas. Et deuxièmement, la capacité de ces modèles à détecter la gestion du résultat lorsque celle-ci existe, représente en effet leur puissance. Il est à noter que les tests de spécification et de puissance sont empiriquement délicats dans la mesure où cela suppose l'existence d'un échantillon libre de toute gestion du résultat (test de spécification) ou avec une gestion du résultat significative (test de puissance). Certains auteurs ont tenté d'évaluer la capacité des différents modèles d'accruals discrétionnaires à détecter la gestion du résultat. Par exemple, Bartov et al (2002)<sup>2</sup> ont sélectionné un échantillon de 173 firmes selon deux critères : les comptes n'ont pas été certifiés sans réserves et l'existence d'une gestion à la hausse ou à la baisse est connue dans cet échantillon (groupe 1). Un échantillon apparié selon la taille et le secteur d'activité est constitué (groupe 2). Les auteurs remarquent que les différents modèles d'accruals discrétionnaires ont la capacité de détecter la gestion du résultat au sein du groupe 1 et ne pas en détecter au sein du groupe 2. Cette approche présente un avantage et des inconvénients. L'avantage est qu'elle repose sur des données réelles. Le premier inconvénient tient à l'absence de généralité de l'analyse. C'est à dire, la capacité à détecter la gestion du résultat dans un contexte particulier ne permet pas d'inférer que, de manière générale, les modèles soient puissants. Le deuxième inconvénient est que cette approche ne permet de tester la puissance des modèles d'accruals seulement et non leur spécification. De plus, Dechow et al (1995)<sup>3</sup> ont procédé à la constitution d'un échantillon sans gestion du résultat pour tester la spécification des modèles dans un premier temps. Dans un deuxième temps, ils ont introduit une gestion du résultat connue au sein de leur échantillon pour vérifier la puissance des modèles. A la différence de l'approche précédente, cette méthode repose sur un montant de gestion du résultat artificiellement.

Nous pouvons résumer ces méthodologies dans la figure (1-5) suivant :

---

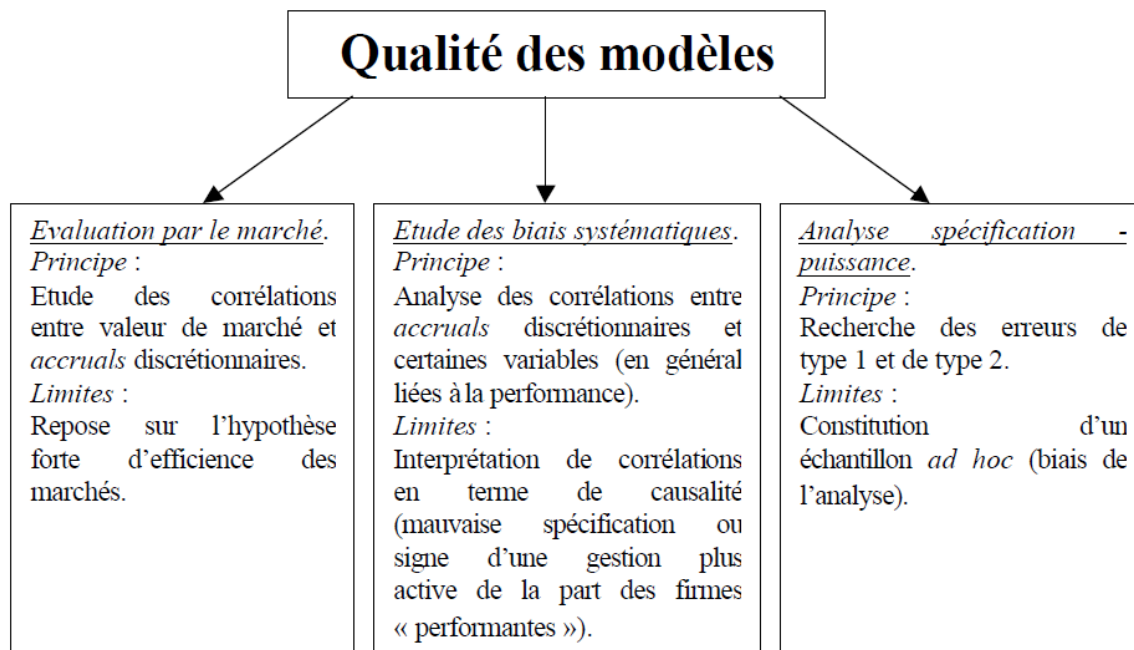
1Dechow et al (1995), op-cit, p 209-2213.

2Bartov E, Gui F., Tsui J., (2002), " Discretionary -accruals models and audit qualifications", Journal of accounting and Economics , vol. 30, p. 421-452.

3Dechow et al (1995), op-cit, p 212-220.



**Figure (1-5) : Les différentes approches de la qualité**



Source : Jeanjean (2002)<sup>1</sup>.

## **I.4.2 La méthodologie spécification – puissance**

Cette approche suppose la constitution d'un échantillon libre de toute gestion du résultat et pose donc un problème de mesure puisque le choix de la base de données ne permet pas de s'assurer de cette absence de gestion du résultat.

Les études antérieures montrent que la sélection d'entreprises sur une base de données ne permet pas de s'assurer de cette absence de gestion du résultat. Pour faire face à cette limite, Dechow et al (1995)<sup>2</sup> ont développé une procédure qui permet de créer un échantillon pour lequel il n'y a pas de gestion du résultat. Il suffit de suivre les étapes suivantes :

- 1) La sélection d'un ensemble de firmes sur une période donnée;
- 2) le choix d'un sous échantillon d'entreprises choisi sur une année et la création de la valeur PART qui prend la valeur 1 si l'entreprise est retenue, et 0 dans le cas contraire ; Cette variable va permettre d'avoir un échantillon sans gestion de résultat.
- 3) L'utilisation du modèle d'*accruals* discrétionnaire à tester pour évaluer la gestion du résultat (AD) des entreprises sélectionnées à l'étape 1;

1 Jeanjean (2002), op-cit. P11.

2 Dechow P., Sloan R., Sweeney A., (1995), « Detecting earnings management », The Accounting Review, vol. 70, n° 2, pp. 193-225.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

- 4) Le modèle «  $AD_i = \alpha * PART + \text{erreur}$  » est mis en œuvre ;
- 5) Les étapes (2) à (4) sont répétées 100 ou 1000 fois. A chaque fois, la significativité du coefficient  $\alpha$  au seuil de 1 ou 5% est étudiée. Les entreprises codées 1 étant choisies au hasard,  $\alpha$  ne devrait pas être significatif. Cette étape se justifie par le fait que la gestion du résultat de l'échantillon pourrait biaiser l'analyse de la spécification ;
- 6) Si le coefficient n'est pas significatif dans plus de 5% des cas (ou 1% selon le seuil retenu), alors le modèle est correctement spécifié.

De la même façon, l'évaluation de la puissance repose sur une procédure similaire avec une étape supplémentaire :

- 1) La sélection d'un ensemble de firme sur une période donnée ;
- 2) Le choix d'un sous échantillon d'entreprise choisi sur une année;
- 3) L'intégration d'une forme prédéterminée de gestion du résultat au résultat et aux *accruals* à un sous-ensemble des firmes sélectionnées (N);
- 4) L'utilisation du modèle d'accruals discrétionnaire à tester pour évaluer la gestion du résultat (AD) des entreprises sélectionnées à l'étape 2;
- 5) Le modèle «  $AD_i = \alpha * PART + \text{erreur}$  » est mis en œuvre ; PART prend la valeur 1 si la firme a été retenue à l'étape trois.
- 6) Les étapes (2) à (5) sont répétées 100 ou 1000 fois. A chaque fois, la significativité du coefficient au seuil de 1 ou 5% est étudiée. Les firmes avec PART=1 étant celles où le chercheur a été introduit la gestion du résultat,  $\alpha$  devrait toujours être significatif.

Les étapes 2 à 6 doivent être répétées pour les différents niveaux de gestion du résultat et pour les différents modèles. Le modèle est capable de détecter la gestion des résultats si le coefficient  $\alpha$  n'est pas significatif dans plus de 95% (99%) des cas.

Même si le cadre général d'analyse des tests de spécification- puissance paraît simple, la mise en place d'un échantillon avec une gestion du résultat non significative pour mener les tests est très difficile.

### **I.4.3 Les déterminants empiriques de la qualité**

La qualité des modèles d'accruals a fait l'objet de plusieurs études (Dechow, Sloan et Sweeney, 1995 ; Guay, Kothari et Watts, 1996 ; Beneish, 1997 ; Young, 1999 ; Peasnell, Pope

## **Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats**

et Young, 2000 ; McMichols, 2000 ; Thomas et Zhang, 2000). Ces études montrent qu'il existe trois facteurs importants dans la détermination de la spécification et de la puissance des tests :

- 1) **Les modalités de mise en œuvre des modèles** : Les études de Dechow et al 1995 ; Peasnell et al 1998 montrent que l'approche longitudinale est à écarter en raison d'une spécification défailante ;
- 2) **La nature de la gestion du résultat** : Selon Dechow et al (1995) et de Peasnell et al (2000), le modèle de Jones (et sa variante) semble plus performant pour détecter la gestion du résultat par les produits par rapport au modèle de la marge. Ce dernier s'avère plus performant pour détecter une gestion des charges ;
- 3) **La performance de la firme** : les entreprises avec une performance financière extrême tendent à avoir des accruals extrêmes (Dechow, Sloan et Sweeney, 1995 ; McNichols, 2000 ; Beneish, 1997 ; Thomas et Zhang, 2000).

### **I.4.4 Evaluation de la qualité des modèles grâce à la simulation**

Cette méthode repose principalement sur les états financiers.

#### **I.4.4.1 Intérêt du recours aux états financiers simulés**

Plusieurs arguments favorisent le recours aux états financiers simulés dans le cadre des tests spécification – puissance<sup>1</sup> :

1) Les procédures proposées par Dechow, Sloan et Sweeney (1995)<sup>2</sup> visent à contrôler parfaitement le niveau et la nature de la gestion du résultat. Les données de l'échantillon ne sont exploitées que pour déterminer la valeur des paramètres nécessaires au calcul des accruals discrétionnaires. Le travail sur données simulées permet d'obtenir le même résultat avec une économie de moyens substantielle puisque les étapes 5 pour le test de spécification et 6 pour les tests de puissance deviennent superflues.

2) La notion d'absence de gestion du résultat devient plus claire. En effet, les définitions de la gestion du résultat font référence de manière plus ou moins explicite à un résultat « idéal »

---

<sup>1</sup>Jeanjean (2002), op-cit, p13.

<sup>2</sup> Dechow P., Sloan R., Sweeney A., (1995), op-cit, pp 215-220.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

obtenu par l'application « neutre » des principes comptables en vigueur. Un problème empirique majeur dans l'évaluation de la qualité des modèles d'accruals discrétionnaires est que ce résultat « neutre » soit inconnu (Guay, Kothari et Watts, 1996)<sup>1</sup>.

La génération d'états financiers simulés permet de contourner cette difficulté puisqu'il est possible de spécifier dans un modèle comptable « neutre » puis d'y introduire une dose connue de gestion du résultat.

3) Les états financiers permettent de contrôler parfaitement les facteurs d'évolution des accruals grâce à la spécification des lois de probabilité des variables. Cette propriété des simulations est importante dans la mesure où des biais significatifs ont été identifiés par la littérature.

4) Pour les tests de puissance, le coefficient  $\alpha$  peut s'interpréter comme la gestion détectée. Ainsi, il est non seulement possible de déterminer la capacité de détection des modèles mais aussi leur capacité à identifier l'étendue de la gestion du résultat. La différence entre  $\alpha$  et la gestion effectivement introduite indique donc le montant de la gestion du résultat non détecté. Du point de vue empirique, il n'est pas neutre de travailler avec un modèle qui détecte une gestion de 2% de l'actif total alors que la gestion réelle est de 5% (dans ce cas, la gestion est détectée mais sous-estimée).

À partir de ce modèle, des états financiers prévisionnels sont générés. Elles présentent les caractéristiques suivantes :

1. Le CA est fixé à 1000 la première année et progresse de 20% les 3 premières années, puis de 10% pendant 3 ans avant de diminuer à 5% puis à 0%. La croissance du CA suit une loi normale.

- Des charges fixes et variables sont constatées en fonction du chiffre d'affaires.
- L'actif immobilisé est fonction du chiffre d'affaires (inférieur ou supérieur à 1200).
- Le BFR est déterminé en fonction de délais d'écoulement et de rotation.

### **I.4.4.2 Les déterminants de la qualité**

---

<sup>1</sup> Guay W., Kothari S., Watts R., (1996), A market-based evaluation of discretionary accruals models, Journal of accounting research, vol. 34 (suppl.), pp. 83-105.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

Le problème avec l'étude précédente est que l'ensemble des hypothèses conditionne les résultats. Autrement dit, les conclusions peuvent être contenues dans les hypothèses. Pour faire face à ce problème, Jeanjean (2000)<sup>1</sup> a proposé d'étudier les deux facteurs suivants :

- **La structure de coût de la firme** : c'est-à-dire la répartition entre coûts fixes et coûts variables. En effet, l'existence de coûts fixes crée un effet de levier sur le résultat qui peut fausser l'interprétation des résultats. Si les firmes ont le choix entre deux technologies de production : l'une sans coûts fixes, l'autre avec des coûts fixes mais avec un coût variable unitaire plus faible qu'avec la première solution technique. Pour un même niveau de chiffre d'affaires, les accruals totaux normés des deux firmes seront différents ce qui peut générer des accruals discrétionnaires différents.

- **Le taux de croissance du chiffre d'affaires** est aussi à prendre en compte en raison des effets distortifs sur les accruals totaux de la croissance (dès lors que la totalité des coûts n'est pas fixe).

Les résultats de cette étude révèlent deux résultats importants : d'abord, le modèle de Jones généralisé semble préférable à tous les autres modèles. Ensuite, la structure de coût influence très largement les résultats.

### **I.5 Section 4 : La théorie d'agence et gestion des résultats comptables**

La recherche en comptabilité financière a connu de profondes mutations au cours des dernières décennies. Depuis les travaux fondateurs de Littleton (1953)<sup>2</sup>, la recherche comptable était essentiellement de nature normative et se préoccupait de sélectionner, de façon purement spéculative, les principes et méthodes jugés les plus pertinents.

À partir de la fin des années 1960, et dans le but d'évaluer ces travaux, la recherche comptable a progressivement évolué vers une approche empirique. L'introduction d'une

---

<sup>1</sup>Jeanjean T., (2000), « Gestion du résultat et gouvernement d'entreprise, XXIIème congrès de l'association française de Comptabilité », Metz.

<sup>2</sup>Littleton A.C. (1953), « Structure of Accounting Theory », chap. 11, American Accounting association.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

démarche positive a nécessité le recours à de nouveaux instruments tel que la validation de l'hypothèse d'utilité décisionnelle de l'information comptable.

L'utilité contractuelle des nombres comptables a émergé vers la fin des années 1970. Un programme intitulé Positive Accounting Theory a été formulé par Watts et Zimmerman (1978, 1979 et 1986), ce qui a conduit à la création de "l'école Rochester" en 1980, cette dernière a adopté plusieurs champs de recherche tels que la théorie économique et la théorie d'organisation pour avoir une reconnaissance scientifique à la recherche en comptabilité.

### **I.5.1 La gestion des résultats comptables dans le cadre de la théorie d'agence**

Selon Chambers (1955)<sup>1</sup>: «Concevoir une théorie sans lien avec la réalité est tout à fait possible. Mais le théoricien d'une discipline, qui a des applications pratiques, ne peut pas être aussi délicieusement irresponsable que Lewis Carroll. Faire de la théorie ne signifie pas le détachement de la réalité. C'est en fait l'un des plus grands plaisirs du théoricien que de soumettre ses hypothèses au test de la réalité».

Selon John Neuville Keynes (1891)<sup>2</sup>: «une science positive peut être définie comme un corps de savoirs systématisés sur ce qui est ; une approche normative ou régulatrice de la science se définit comme un corps de savoirs systématisés concernant le critère sur ce qui doit être, par conséquent concerné par un idéal qui doit être distingué de ce qui est ». À partir de cette définition plusieurs différences peuvent être distinguées, on peut citer :

- Une théorie normative est prescriptive à la différence d'une science positive de l'économie politique, qui se propose de découvrir les lois de son domaine.

- La théorie positive serait libre de tout jugement de valeur, de toute subjectivité à la différence d'une approche normative.

---

1 Chambers R.J. (1955), «Blueprint for a theory of accounting», Accounting Research, p19.

2 JN Keynes, (1891), «The Scope and Method of Political Economy», pp. 34-35.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

- La théorie normative est orientée vers des choix purement théoriques pour les méthodes et conventions comptables (Tremblay et al, 1993)<sup>1</sup>.

L'analyse des stratégies de gestion du résultat nécessite de tester à la fois les relations qui peuvent exister entre les déterminants de la préférence pour une configuration du résultat et les techniques comptables de gestion du résultat.

### **I.5.1.1 La théorie normative et gestion des résultats comptables**

Suite à la crise économique de 1929, plusieurs insuffisances comptables ont été constatées, ce qui a amené les chercheurs à établir d'autres explications pour le perfectionnement des pratiques comptables en se basant sur leurs expériences professionnelles dans le domaine de la comptabilité<sup>2</sup>.

En effet, il s'agit d'une approche descriptive, ce qui ne permet pas d'élaborer une théorie comptable, ni d'utiliser des pratiques (Chambers, 1966)<sup>3</sup>. Une nouvelle démarche est donc proposée ; sans pour autant faire appel à la pratique illustrée par les travaux renommés tels que Norris, Bray et Littleton. Cette proposition consiste essentiellement à établir une analyse économique externe à la comptabilité. Elle n'a pas pour objectif la description d'une pratique souvent contradictoire, mais par contre celui d'établir un cadre théorique, rationnel et scientifique. Il ne s'agit donc plus de théoriser ou de rationaliser la pratique, la démarche est donc normative.

Colasse (2005)<sup>4</sup> a suggéré dans son ouvrage quatre propositions, qui sont les prémices d'une "méta-théorie" de la comptabilité susceptible d'être déclinée en théories :

- «certaines activités organisées sont mises en œuvre au sein d'entités grâce à la volonté ou la coopération de leurs participants », Pour construire un système comptable

---

1 Tremblay, M., Sire, B., Pelchat, A. (1998), «A Study of the Determinants and of the Impact of Flexibility on Employee Benefit Satisfaction», Human Relations, pp 667-687.

2 Eglem J Y. (2005), «Analyse comptable et financière», 10e édition, Dunod ,p48

3 Chambers, R, (1966),«Accounting, Evaluation and Economic Behavior», New Jersey: Prentice-Hall, Inc.

4 Colasse B. (2005), « Pour une comptabilité continuellement actuelle ». Les grands auteurs en comptabilité. Colombelles, pp.197-216.

## **Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats**

d'information solide, toutes les caractéristiques propres de chaque entité doivent être prises en considération ;

- « Ces entités sont gérées rationnellement ; en ce sens, elles visent à satisfaire les demandes de leurs participants » ; le système doit être cohérent et capable de dégager des informations qui répondent aux besoins des utilisateurs;

- « Le relevé en termes monétaires, des transactions et des relations de l'entité est l'un des moyens qui facilitent la gestion rationnelle». Un relevé monétaire doit tenir la comptabilité comme instrument de mesure » ;

- «L'élaboration de tels relevés est une fonction de service » : La théorie comptable repose sur un nombre d'axiomes relatifs à l'entreprise et à son environnement, il s'agit de dégager des hypothèses capables d'être mises en place en réalité. La comptabilité n'est donc qu'une prestation de service.

### **I.5.1.2 La théorie positive de comptabilité et gestion des résultats comptables**

L'étude sur la gestion des résultats s'inscrit dans le cadre des recherches en théorie positive. Ces recherches portent sur l'analyse des choix comptables observée au sein des entreprises. Cette théorie stipule que les managers des sociétés sont opportunistes et gèrent leurs résultats de façon à atteindre des chiffres qui correspondent à des résultats prévus d'avance, tout en respectant les règles comptables. La théorie positive de la comptabilité occupe, de ce fait, un rôle central dans le récent processus de construction de la recherche comptable.

#### **a. Les courants majeurs de l'approche positive**

Il existe trois courants majeurs cités par l'approche positive en comptabilité selon Eglem (2005)<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup>Eglem (2005), op-cit , p25.



## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

### *i. Capital market research (Kothari, 2001)*

Ce premier courant est lié à l'hypothèse d'efficacité des marchés, il s'agit d'étudier l'impact des informations comptables sur les marchés financiers. Elle consiste à analyser le contenu informationnel des informations comptables.

### *ii. Behavioral accounting research (Bloomfield, Libby et Nelson, 2002)*

L'approche comportementale fait appel aux travaux de psychologie, elle a pour objet l'analyse des relations entre les informations comptables et le comportement humain.

### *iii. la théorie politico-contractuelle Watts et Zimmerman (1990)*

La théorie politico contractuelle repose sur la manière avec laquelle les dirigeants choisissent les procédures comptables. Cette théorie se base sur trois hypothèses <sup>1</sup>:

- Les managers des firmes sont opportunistes et plus susceptibles de choisir les procédures comptables qui reportent le résultat des périodes futures vers la période courante ;
- Plus le taux d'endettement est élevé, plus la firme aura tendance à sélectionner des procédures comptables qui reportent les profits des périodes futures vers la période actuelle ;
- Plus l'entreprise est grande, plus elle aura tendance à choisir des méthodes comptables qui rapportent les résultats vers les périodes futures.

## **b. Les objectifs de la théorie positive de la comptabilité**

Les travaux dans le cadre de la théorie positive "développée par Watts et Zimmerman (1978)" ont mis en place les bases d'un ambitieux cadre théorique d'analyse économique des pratiques comptables observées. Selon Dumontier et Raffournier(1999)<sup>2</sup>, ce courant a pour objectif, l'explication des décisions comptables à partir des relations d'agence et des coûts politiques auxquels les entreprises sont soumises. Pour CASTA (2000)<sup>3</sup> « la théorie positive de la comptabilité tend à expliquer et à prédire le comportement des producteurs et des utilisateurs de l'information comptable, dans le but ultime d'éclairer la genèse des états

---

1 Ross L.Watts, Jerold L.Zimmerman (1986), « Positive Accounting Theory », Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs (NJ), p. 388.

2 Dumontier Pet Raffournier B, « Vingt ans de recherche en comptabilité positive », Comptabilité- Contrôle-Audit, numéro spécial « Les vingt ans de l'AFC », mai 1999, p. 179-197.op-cit.

3Casta, J. F. (2000), « Théorie positive de la comptabilité », Encyclopédiecomptabilité, contrôle de gestion et audit. Economica, p. 1223-1232.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

financiers ». Selon Colasse (2000)<sup>1</sup>, cette théorie représente une intervention, soit au niveau des instances de normalisation, soit au niveau de l'entreprise, lorsque le normalisateur laisse à celle-ci le choix entre plusieurs possibilités.

La théorie positive s'est fixée comme objectif le développement des hypothèses sur les facteurs qui influencent les pratiques comptables et celui de tester empiriquement la validité de ses hypothèses. Les études relevant de ce courant étudient statistiquement les relations entre tel «choix comptable » fait par les entreprises et telle caractéristique de la firme (Chiapello, 2005)<sup>2</sup>. Selon Hoarau (2001)<sup>3</sup>, cette théorie s'efforce, par son ancrage dans les données empiriques, à éviter les jugements de valeurs et les spéculations théoriques.

Cette théorie a défini un ensemble d'hypothèses portant sur leurs déterminants et visant à<sup>4</sup> :

- Rendre compte des facteurs associés aux choix de méthodes particulières ;
- Mettre en évidence les motivations de la politique comptable menée par les dirigeants ;
- Prévoir les choix de méthodes comptables effectués par les dirigeants en fonction des caractéristiques des entreprises ;
- Expliquer le processus d'élaboration des normes comptables.

### **I.5.2 Les fondements de l'approche politico-contractuelle**

Le comportement des producteurs et des utilisateurs de l'information comptable est expliqué en partie par les modèles de la théorie de l'agence et de la théorie économique de la réglementation. Selon Posner (1974)<sup>5</sup>, la théorie économique de la réglementation appréhende le processus politique comme une compétition entre les individus pour maximiser leurs

---

1Colasse, B. (2000), «Théories comptables», Encyclopédie comptabilité, contrôle de gestion et audit. Economica, pp 1234-1243.

2Chiapello, E. (2005). « Les normes comptables comme institution du capitalisme. Une analyse du passage aux normes IFRS en Europe à partir de 2005. » Sociologie du travail, Vol. 47, n° 3, p. 362-382.

3Hoarau, C. (2001), « Normalisation et recherche comptables : enjeux, méthodes et perspectives critiques », Faire de la recherche en comptabilité financière. FNEGE.

4 Jean-François Casta (2009), «Théorie positive de la comptabilité», in Encyclopédie de la Comptabilité, du Contrôle de gestion et de l'audit, dirigée par B. C OLASSE, Ed. Economica , 2ème édition, mars 2009, p. 1393-1402.

5Posner R.A.(1974), «Theories of Economic Regulation", Bell Journal of Economics and Management Science», n5, PP 335-358.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

intérêts. Elle postule que la finalité des réglementations est d'effectuer des transferts de richesse, les «normes » comptables – plus particulièrement le résultat comptable et les capitaux propres – étant utilisées comme argumentaire technique auprès de sélecteurs par les politiciens. En raison de leur « visibilité politique », les grandes entreprises seraient davantage exposées à ces mesures.

Selon Colasse (2005)<sup>1</sup>, l'enchaînement du raisonnement de Watt et Zimmerman est le suivant :

- Les parties prenantes d'une entreprise sont opportunistes, ils sont liés par un ensemble de contrats, où chaque partie cherche son propre intérêt ;
- Les informations comptables sont nécessaires pour conclure les différents contrats ;
- Pour réduire les conflits d'agence, chaque partie utilise des manipulations pour préserver ses intérêts ;
- Les dirigeants ont la possibilité de reproduire les informations comptables, l'asymétrie d'information rend ses actions partiellement non contrôlables ;
- Les choix comptables seraient expliqués par le coût non nul des contrats et par l'existence d'une asymétrie d'information.

Après les travaux de Watt et Zimmerman (1986), les choix comptables des firmes a fait l'objet d'une vaste recherche dans le cadre de la théorie politico-contractuelle. Ces travaux expliquent les motivations de la gestion des résultats et les objectifs de résultats qui en découlent, par de nombreux facteurs. Selon ces auteurs, il existe trois groupes d'objectifs pour la gestion des résultats :

- **contrôler les coûts politiques** : les entreprises exposées à des pressions politiques sont incitées à gérer les résultats pour réduire les coûts politiques. Cette hypothèse a été testée par plusieurs chercheurs dans différents contextes. Nous pouvons citer l'étude de (Jones, 1991)<sup>2</sup> sur les enquêtes des organismes de réglementation de la concurrence, l'étude de Labelle et Thibault (1998)<sup>3</sup> sur les crises environnementales et l'étude de Navissi (1999)<sup>1</sup> sur les périodes de hausse des prix et leurs impacts sur les décisions des managers.

---

1Colasse B. (2005), Raymond John Chambers; Les grands auteurs en comptabilité. Colombelles, p.197-216.

2Jones J. (1991), op-cit, pp 375-400.

3 Labelle R. et Thibault M. (1998), « Gestion du bénéfice à la suite d'une crise environnementale : un test de l'hypothèse des coûts politiques », Comptabilité, Contrôle, audit, tome 4, vol.1, pp. 69-81.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

- **minimisation des coûts de financement** : la gestion des résultats résulte de :
  - l'existence de clauses restrictives dans les contrats de dette. Cette hypothèse a été confirmée par l'étude de Press et Weintrop (1990)<sup>2</sup> ;
  - Des contextes particuliers tels que l'introduction en bourse (Périer, 1998)<sup>3</sup> ;
  - La prise de contrôle d'une filiale (Thauvron, 2000)<sup>4</sup>.
- **maximisation de la richesse des dirigeants** : les recherches dans ce domaine se basent sur les moyens utilisés par les dirigeants pour maximiser leur richesse. Nous pouvons citer les études suivantes :
  - McNichols et Wilson (1988)<sup>5</sup> ont constaté que les dirigeants augmentent leurs richesses par le biais des primes à court terme ;
  - Le Nadant (1999)<sup>6</sup> constate que les dirigeants maximisent leurs richesses à l'occasion d'opérations de leveraged buyout ;
  - Pourciau (1993)<sup>7</sup> remarque que la richesse des dirigeants augmente juste avant le changement de dirigeants. Ce phénomène est constaté aussi en cas de faible performance de l'entreprise.

La majorité des études qui suivent se sont concentrées sur une seule composante de la compensation: les plans de bonus (Guidry et al, 1999 ; Balsam, 1998 ; Gaver et al, 1995). Cependant, d'autres composantes ont été testées telles que les stocks d'options (Yermack, 1997 ; Aboody et Kaznik, 2000 ; Balsam et al. 2003 ; Cheng et Warfield, 2005).

En effet, les conflits d'intérêts qui existent entre les managers et les actionnaires incitent les managers à investir dans des projets moins rentables. Ce comportement oblige les actionnaires à mettre en place des contrats incitatifs pour rémunérer les dirigeants. Ces

---

1 Nassivi F. (1999), « Earnings management under price regulation », Contemporary Accounting Research, vol.16, n°2, pp 281-304.

2 Press E. et Weintrop J. (1990), « Accounting-based constraints in public and private debt agreements : their association with leverage and impact on accounting choice », Contemporary Accounting Research, vol.12, pp 65-95.

3 Périer S. (1998), « Gestion des résultats comptables et introduction en bourse », thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès-France, ESA, Grenoble 2.

4 Thauvron A. (2000), « la manipulation de résultat comptable avant une offre publique », Comptabilité, Contrôle, audit, tome 6, vol.2, pp. 97-114.

5 McNichols M. et Wilson G. (1988), « Evidence of earnings management from the provision for bad debts », Journal of Accounting Research, vol.26, pp 1-31

6 Le Nadant. (1999), « La gestion des résultats comptables précédant les opérations de LBO française », Comptabilité, Contrôle, audit, tome 5, vol.2, pp 83-106.

7 Pourciau S. (1993), « Earnings management and nonroutine executive changes », Journal of Accounting and Economics, vol. 16, pp. 317-336.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

contrats sont basés sur l'information comptable, cette mesure n'est pas optimale mais elle possède l'avantage d'être véritable et compréhensive. Néanmoins, deux problèmes sont liés à l'utilisation de cette information. D'abord, l'information comptable franchit les événements passés et de court terme, c'est pourquoi certains dirigeants peuvent s'abstenir de prendre des actions qui altèrent la profitabilité à court terme mais génèrent des flux monétaires importants dans le futur (Murphy, 1999)<sup>1</sup>. Ensuite, quand la rémunération des dirigeants est basée sur la performance financière, ces derniers vont gérer les résultats pour donner l'apparence d'avoir obtenu de bons résultats. Une autre solution sera celle de rémunérer les dirigeants au prorata de la variation de la richesse des actionnaires.

Dans le même sens, Charreaux (2000)<sup>2</sup> souligne que « les dirigeants ayant intérêt à orienter la production d'information comptable en vue d'atteindre leurs objectifs (enracinement, construction d'empire, rémunération...), les actionnaires sont conduits à mettre en place des systèmes de rémunération (bonus, attributions d'actions, stockoptions), permettant de minorer les coûts d'agence. Cependant, cette indexation de la rémunération sur la performance actionnariale (ou sur ses déterminants supposés) induit des effets pervers. Si le marché financier attribue un contenu informationnel au résultat publié, le dirigeant est incité à manipuler le résultat comptable. Un tel argument, fondé sur l'opportunisme des dirigeants, permet d'expliquer les pratiques d'habillage des comptes, de comptabilité créative, de lissage des résultats... ». Le Ladant (1999)<sup>3</sup>, affirme que les dirigeants sont par nature rationnels et opportunistes dans la poursuite de leurs intérêts personnels. Ils sont prêts à manipuler les outils d'évaluation de leur performance afin de maximiser leur richesse.

Il est donc clair que " les managers des firmes où il existe un contrat d'incitation sont plus susceptibles de choisir les procédures qui reportent le résultat des périodes futures vers la période courant pour augmenter leurs rémunérations".<sup>4</sup>

En résumé, les apports de la théorie positive en matière de pratiques comptables restent limités, c'est pourquoi la recherche comptable sur les seuils s'est développée par la suite.

---

1 Murphy Kevin J. (1999), « Executive Compensation ». Handbook of laborEconomics, vol.1. Amsterdam, PP2485-2563.

2Charreaux G, (2000). « La théorie positive de l'agence : positionnement et apports », Revue d'économie industrielle, Volume 92,N° 1, pp. 193-214

3 Le Ladant, A., (1999), « La gestion des résultatscomptablesprécédant : les opérations de LBO françaises » ComptabilitéContrôleAudit, Tome 5, 2, pp. 61-82.

4Ross L.Watts, JeroldL.Zimmerman (1986), Op-cit, p 208.

## **I.6 Section 5 : Incitations et contraintes à la gestion des résultats comptables**

Dans cette section, nous allons d'abord étudier les incitations à la gestion du résultat, avant d'aborder les principales contraintes à la discrétion managériale.

### **I.6.1 Les incitations à la gestion des résultats comptables**

Les principales hypothèses concernant la gestion du résultat ont été développées par la théorie positive de la comptabilité de Watts et Zimmerman (1986). Il s'agit des trois prédictions les plus classiques (taille, endettement, rémunération).

#### **I.6.1.1 Les hypothèses “ classiques ” de la gestion des résultats**

Les trois hypothèses de base de la théorie positive sont :

- “ Ceterisparibus, les managers des firmes où il existe un contrat d'intéressement sont plus susceptibles de choisir les procédures comptables qui reportent le résultat des périodes futures vers la période courante ”<sup>1</sup>;
- “ Ceterisparibus, plus une firme a un ratio dette sur fonds propres élevé, plus cette firme aura tendance à sélectionner des procédures comptables qui reportent les profits des périodes futures vers la période actuelle ”<sup>2</sup>;
- “Ceterisparibus, plus une firme est grande et plus elle aura tendance à choisir des méthodes comptables qui diffèrent la sécrétion du résultat vers les périodes futures ”<sup>3</sup>.

Ces hypothèses sont détaillées comme suite :

#### **a. L'hypothèse de la taille**

Selon Posner (1974)<sup>4</sup>, les lois n'expriment pas d'intérêt général, mais plutôt elles représentent des réponses aux exigences des divers groupes d'intérêt. Watt et Zimmerman (1986)<sup>5</sup> montrent que la visibilité politique est un fort stimulant poussant les dirigeants des

---

1Watts & Zimmerman (1986), op-cit, p208.

2 Idem, p216.

3 Idem, p 235.

4Posner A. (1974), « Theories of EconomicRegulation», The Bell Journal of Economics and Management Science, Vol. 5, No. 2,pp.335-358.

5Watts R.L. and Zimmerman J.L. (1986), « Positive Accounting Theory », Prentice-Hall, Englewood Cliffs.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

entreprises à prendre des décisions pour minimiser le risque de transfert de richesse. Ces coûts politiques incitent les organismes de réglementation à utiliser l'historique des chiffres comptables pour détecter qui présentent des résultats anormalement élevés.

La taille de l'entreprise est considérée comme un indicateur de la visibilité politique. Plus la firme est grande, plus elle aura tendance à choisir des outils comptables pour réduire les résultats (Zmijewski et Hagerman, 1981 ; Richardson et Morse, 1983 ; Malmquist, 1990 ; Patten et Trompeter, 2001). On peut citer à titre d'exemple, les investigations réalisées par la commission américaine de la réglementation du contrôle (Jones 1991)<sup>1</sup> où la tendance de gestion des résultats à la baisse est provoquée par les facteurs politiques.

### **b. L'hypothèse de la dette**

Dans le cadre de la théorie d'agence, deux raisons justifient l'existence des clauses contractuelles d'endettement :

- **Éviter le transfert de la richesse des créanciers vers les actionnaires** : les dirigeants peuvent conclure des contrats prévoyant un taux maximum de versement de dividendes, subordonné à la condition que les crédits seront remboursés ;
- **Freiner le transfert de richesse des anciens créanciers vers les nouveaux créanciers** : l'augmentation de l'endettement implique la dilution des garanties offertes aux créanciers. Une manière de régler ces conflits sera de fixer par exemple, un ratio d'endettement maximum.

Plusieurs chercheurs comparent le comportement des entreprises ayant violé leur contrat d'endettement avec d'autres entreprises présentant des caractéristiques similaires mais qui ont honoré leurs obligations contractuelles ; (DeAngelo et *al.* 1994 ; DeFond et Jambalvo, 1994 ; Teoh et *al.* 1998 ; Beneish et *al.* 2001 ; Djama, 2003). Les résultats de l'étude de DeAngelo et *al.* (1994)<sup>2</sup> montrent que le premier type d'entreprise ajuste son résultat à la hausse en cas de faible performance comptable et boursière. Ils trouvent que les firmes les plus endettées ajustent à la hausse les résultats pour présenter une situation financière

---

<sup>1</sup>Jones (1991), Op-cit.

<sup>2</sup>DeAngelo,H; DeAngelo,L et Skinner (1994),«Accountingchoice in troubledcompanies », Journal of Accounting and Economics, Vol 17,113-143.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

avantageuse à l'égard de ses investisseurs externes d'une part, et pour obtenir un financement externe à moindre coût d'autre part.

Pour sa part, Sweeney (1994)<sup>1</sup> démontre que la violation des clauses contractuelles est précédée généralement par un changement des méthodes comptables, ce qui entraînera une hausse fictive du résultat. Après l'étude des stratégies adoptées au niveau des accruals, l'auteur trouve que les firmes enregistrent des niveaux d'accruals discrétionnaires significativement positifs exactement un an avant le défaut technique des clauses relatives à l'endettement. L'objectif des dirigeants est donc double : Utiliser des accruals discrétionnaires pour accroître le résultat, et éviter les violations des clauses contractuelles.

Selon Richardson (2000)<sup>2</sup>, si l'asymétrie de l'information est assez élevée, les managers chercheront à manipuler les bénéfices aux alentours des contrats de la dette, sans avoir à être découverts. En effet, l'existence de limites d'endettement dans les contrats de dette incite les entreprises, proches de la limite contractuelle, à gérer leurs résultats avec pour objectif de soutenir la politique d'endettement.

Néanmoins, Bushman et Smith (2001)<sup>3</sup>, supposent que si le marché reflète un comportement économique optimal, la gestion des résultats augmentera jusqu'à un certain équilibre. Le dirigeant anticipera par conséquent les possibilités de gestion des résultats.

La théorie positive sous-entend que le dirigeant ne peut gérer infiniment les résultats, ni à la hausse ni à la baisse, puisque l'aménagement des accruals dans le temps obéit à une contrainte de possibilité qui est la distribution des résultats. La prise en compte de l'horizon temporel et de l'effet de retour à la moyenne<sup>4</sup> « meanreversion » remettent en cause les hypothèses de la théorie positive.

---

1 Sweeney, A.P. (1994), « Debt covenant violations and managers' accounting responses », *Journal of Accounting and Economics*, Vol 17, 281-308.

2 Richardson V.J (2000): « Information asymmetry and earnings management: some evidence », *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Volume 15, Issue 4, pp 325-347

3 Bushman, R.M., Smith, A.J. (2001). *Financial Accounting Information and Corporate Governance*. *Journal of Accounting and Economics* 32: 237-333.

4 Le retour à la moyenne est le nom donné à divers processus par lesquels des variables telles que des prix, des taux, et des volatilités ont tendance à retourner à une valeur moyenne après avoir atteint des valeurs extrêmes.



### c. L'hypothèse de la rémunération

Healy (1985)<sup>1</sup> est le premier à étudier la manipulation des résultats par les dirigeants pour maximiser leur propre revenu à court terme (le bonus). Il propose les hypothèses suivantes :

- Si les bénéfices n'atteignent pas la limite inférieure nécessaire pour avoir droit à un bonus, le dirigeant a une incitation à faire des choix comptables qui diminuent le revenu ;
- Si les bénéfices sont entre la limite inférieure et supérieure qui donne droit au bonus, le dirigeant a une incitation à choisir des comptes de régularisation qui augmentent le revenu. ;
- Si les bénéfices dépassent la limite supérieure qui donne droit au bonus, le dirigeant a une incitation à faire des choix qui diminuent le revenu

Pour résumer notre propos, nous pouvons dire que les dirigeants ont tendance à gérer à la baisse leur résultat si ce dernier est inférieur (supérieur) à la limite minimale (maximale) pour maximiser leurs bonus les années suivantes.

#### **I.6.1.2 La validation empirique des hypothèses**

Les études qui ont cherché à valider les hypothèses de Watts & Zimmerman (1986) ont testé l'association entre l'impact supposé d'une méthode comptable et les différents *proxys* : les coûts politiques (la taille étant mesurée par Logarithme de l'actif), le respect des limites des clauses contractuelles d'endettement (mesurée par le rapport Dettes/capitaux propres, ou Dettes/actif total), et à l'existence ou non d'un contrat de rémunération (variable binaire qui prend la valeur 0 ou 1).

Ces trois hypothèses ont été validées par Daley & Vigeland (1983)<sup>2</sup>, Zmijewski & Hagerman (1981)<sup>1</sup>. Pour sa part, Dhaliwal (1980)<sup>2</sup> a pu valider l'hypothèse de la taille ainsi que l'hypothèse de la dette.

---

1 Healy M. (1985), op-cit, pages 95-102.

2 Daley LA, Vigeland RL. (1983), op-cit, pp. 195-211.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

Les différentes études empiriques qui ont testé les trois hypothèses classiques sont résumées dans le tableau suivant :

**Tableau 1-5 : Les objectifs de la gestion du résultat**

Objectifs	Contextes (exemples)
<b>Minimisation des coûts politiques</b>	Enquêtes ou surveillance par des organismes de réglementation (Jones (1991), Roybum et Lenway (1992) : US International Trade Commission, Cahan(1992) : division anti-trust du ministère américain de la justice, Key(1997) : industrie de la télévision câblée dans des périodes de surveillance par le congrès, Han et Wang (1988), Makar et Pervaiz (1988) : enquêtes anti-trust, Lim et Matolesy (1999), Magnan et al (1999) : enquêtes anti-dumping)
	Réglementation environnementale, Cahan et al (1991), Labelle et Thibault (1998)
	Minimisation de l'impôt (Warfield et Linsmeir (1992), Boynton et al (1992), Guenther (1994), Maydew (1997)
	Négociation avec des tiers : contrats de travail, Liberty et Zimmerman (1986)
	Réglementation spécifiques, Mensah et al (1994), Ahmed et al (1999)
<b>minimisation des coûts de financement</b>	Introduction en bourse, fusions, LBO (Aharony et al (1993), Friedlan (1994), Cormier et Magnan (1997), Teoh et al (1998), Erickson et Wang (1999), le Nadant (1999)
	Réglementation d'emprunts et difficultés financières ( Degeorge et al (1994), sweeney (1994), Defond et Jiambalvo (1994))
	Contrat de dette, violations contractuelles et restrictions des dividendes (McNichols et Wilson (1988), Press et Weintrop (1990), Healy et Palepu (1990), Beneish et Press (1993))
	Prise de controle (Thauvron, 2000)
<b>Maximisation de la richesse des dirigeants</b>	Optimisation de la prime à court terme (Healy(1985), Clinch et Margliolo(1993), Holthausen et al (1995), Gaver et al (1995)
	Changement du contrôle (DeAngelo (1986), Perry et Williams (1994), DeAngelo (1988)
	Changements de direction non routiniers (Murphy et Zimmerman (1993), Pourciau (1993), Dechow et Sloan (1991))

**Source :** Cormier et al (1998)<sup>3</sup>

1Zmijewski M., Hagerman R., (1981), « An income strategy approach to the positive theory of accounting standard setting/choice», Journal of accounting and Economics, Volume 3, pp. 129-149.

2Dhaliwal D. (1980), «The effect of the firm's capital structure on the choice of accounting methods», The accounting review, volume LV, numéro 1, Janvier, pp. 78-84.

3 Cormier D, Magnan M, Morard B, (1998), “ La gestion des stratégique des resultants: le modèle anglo-saxon convient-il au contexte Suisse?”, Comptabilité-Contrôle-Audit, vol.4, n°1, pp 25-48.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

D'une manière générale, la validation de ces hypothèses reste faible. Ces auteurs montrent que l'hypothèse de la rémunération est la moins bien vérifiée<sup>1</sup>. Dans le même cadre, Healey&Palepu (1990)<sup>2</sup> et DeAngelo&al (1994)<sup>3</sup> non pas validé l'hypothèse de la dette. En ce qui concerne les coûts politiques, Bowen et al (1981)<sup>4</sup> affirment l'hypothèse des coûts politiques.

Une partie de la faiblesse de ces résultats s'explique selon Jeanjean (2000)<sup>5</sup> par le phénomène de la *réduction instrumentale*, c'est à dire par la pauvreté des indicateurs retenus pour opérationnaliser les concepts de coûts politiques, de proximité aux limites maximales des clauses contractuelles d'endettement et les incitations liées aux contrats de rémunération. La réduction instrumentale propre aux premières études de la théorie positive de la comptabilité nous amène à nous interroger sur la validité des indicateurs retenus.

### **I.6.1.3 Les limites des hypothèses classiques**

Trois remarques ont à formuler concernant les hypothèses classiques :

- **Ces prédictions résultent de l'analyse d'un cadre théorique reposant sur les théories de l'agence et de la réglementation.** Dans ce cadre, le manager est supposé être opportuniste et censé améliorer son bien-être, même si l'utilité d'autres parties prenantes (créanciers, actionnaires,...) peut en être affectée. Selon Holthausen (1990)<sup>6</sup>, ce cadre d'analyse est très réducteur puisque d'autres motivations peuvent intervenir.

- **Les formulations de ces hypothèses reposent sur l'utilisation de *proxy*.** L'hypothèse de la dette repose sur le désir des dirigeants d'éviter une violation des clauses contractuelles d'endettement. De même, la prédiction de la taille repose sur l'hypothèse que la dimension de l'entreprise est un bon indicateur pour la visibilité politique. C'est ainsi que par référence aux *proxys* utilisés, la littérature qualifie d'hypothèses de la dette et de la taille les prédictions relatives aux clauses contractuelles d'endettement et aux coûts politiques.

---

1 Watts & Zimmerman (1986), op-cit, p216.

2 Healy P., Whalen J. (1998), «A review of the earnings management literature and its implications for standard setting», Working paper disponible sur <http://www.ssrn.com>.

3 DeAngelo, H; DeAngelo, L et Skinner (1994), op-cit, pp 135-138.

4 Bowen R., Noreen E., Lacey J. (1981), «Determinants of the corporate decision to capitalize interest», *Journal of accounting and economics*, volume 3, pp. 151-179.

5 Jeanjean T., (2000), p7.

6 Holthausen R.W., (1990), « Accounting method choice: Opportunistic behavior, efficient contracting and information perspective », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 12, n° 1-3, pp. 207-218.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

- Les hypothèses sont basées sur une simplification de la relation entre incitation à gérer et les stimuli. La relation supposée par Watts et Zimmerman est strictement monotone. C'est-à-dire, pour tout niveau des stimuli (endettement, taille, contrat incitatif), il existe une incitation à gérer le résultat<sup>1</sup>.

### **I.6.1.4 La rupture de la monotonie stricte des incitations**

Plusieurs chercheurs ont tenté de résoudre le problème de la fiabilité de la mesure. Ces auteurs cherchent plutôt à identifier des situations pour lesquelles l'incitation à gérer le résultat ne fait pas de doute.

Ainsi, pour valider l'hypothèse de la dette, les études récentes comparent le comportement des firmes ayant déjà violé leurs contrats de dettes avec d'autres firmes présentant des caractéristiques similaires mais n'ayant pas défailli à leurs obligations contractuelles. Les résultats de ces études montrent que les entreprises proches de la violation de leurs obligations contractuelles ajustent à la hausse leurs résultats. Toutefois, lorsque la situation est désespérée, une gestion à la baisse peut être observée. Cette situation est expliquée par le désir de "dramatiser" la situation pour obtenir une renégociation des termes des contrats qui soit favorable à l'entreprise (DeAngelo et al, 1994)<sup>2</sup>.

De même, pour valider les coûts politiques, les études portent sur un échantillon de firme ayant des coûts politiques importants. L'analyse du comportement de ces firmes par rapport à un groupe test présentant des caractéristiques similaires confirme une préférence pour la diminution du résultat (Key, 1997<sup>3</sup>; Han & Wang, 1998<sup>4</sup>).

Pour l'hypothèse de la rémunération, Austin & al (1995)<sup>5</sup> ainsi que Holthausen et al (1995)<sup>1</sup> ont cherché à redéfinir l'hypothèse de la rémunération et à mettre en œuvre des tests

---

1 voir, p. 208 pour les contrats de rémunération, p. 216-217 pour l'hypothèse de la dette, p. 238-239 pour les coûts politiques ; Watts et Zimmerman [1986]).

2DeAngelo,H; DeAngelo,L et Skinner (1994), op-cit, pp 1132-1133.

3Key K.G. (1997), «Political cost incentives for earnings management in the cable television industry», Journal of accounting and economics, volume 23, numéro 3, pp. 309-337.

4Han J., Wang S. (1998), « Political costs and earnings mangement of Oil companies during the 1990 persian gulf crisis», The accounting review, volume 73, numéro 1, pp. 103-117.

5 Austin J., Gaver J., Gaver K. (1995), «Additional evidence on bonus plans ans income management», Journal of accounting and Economics, volume 19, numéro 1, pp. 3-28.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

reposant sur des données réelles. Ils ont remarqué une gestion à la baisse au voisinage de la limite maximale. En revanche, aux environs de la limite minimale, Austin & al (1995) obtiennent une gestion à la hausse.

Pour résumer, les études récentes sur la gestion du résultat ne valident pas directement les hypothèses de la théorie positive.

D'autres incitations ont été étudiées par d'autres auteurs. Nous pouvons citer les études suivantes :

- Dye (1988)<sup>2</sup> souligne que l'asymétrie d'information entre les dirigeants et les actionnaires constitue la principale motivation à la gestion des résultats. Sa contribution s'appuie sur deux considérations :

- **pour les dirigeants** : Augmenter la rémunération ;
- **pour les actionnaires** : attribuer une valeur plus élevée à l'entreprise

- Kellogg et Kellogg (1991)<sup>3</sup> ont souligné qu'il existe deux motivations principales pour la gestion des résultats :

- \* Encourager les investisseurs à acheter les actions de la société ;
- \* Augmenter la valeur de marché des actions.

- Perry et Williams (1994)<sup>4</sup> mettent en évidence que les résultats des entreprises rachetées par leurs dirigeants sont manipulés à la baisse, dans le but d'atténuer les prix de cession négociés avec les actionnaires.

- Rangan (1998)<sup>5</sup> montre que les entreprises tendent à publier des résultats anormalement élevés avant que l'entreprise ne lève des fonds sur le marché boursier, et ce dans le but de faciliter le placement des titres. Leurs résultats sont en revanche anormalement faibles après

---

1 Holthausen R.W., Larcker D., Sloan R. (1995), «Annual bonus schemes and the manipulation of earnings», *Journal of accounting and economics*, volume 19, numéro 1, pp. 29-74.

2 Dye R, (1988), *Earnings Management in an Overlapping Generations Model*, *Journal of Accounting Research* Vol. 26, No. 2 (Autumn, 1988), pp. 195-235

3 Kellogg I, Kellogg L, (1991), *Fraud, window dressing, and negligence in financial statements*, English, Book edition, Colorado Springs, Colo. : Shepard's/McGraw-Hill ; New York : McGraw-Hill,

4 Perry S., Williams T. (1994), *Earnings management preceding management buyout offers*, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 18, issue 2, pages 157-179

5 Rangan, S., 1998. *Earnings before seasoned equity offerings: Are they overstated?* *Journal of Financial Economics* 50, 101-122.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

l'opération. Teoh et al (1998)<sup>1</sup> observent le même phénomène lors d'introductions en bourse. Erickson et Wang (1999)<sup>2</sup> constate que les fusions - acquisitions d'entreprises conduisent elles aussi à de telles manipulations, dont l'objet est d'augmenter les résultats des entreprises acquéreuses en cas de paiement par titres.

- Abarbanell et Lehavy (2003)<sup>3</sup> montrent que les recommandations d'achat émises par les analystes financiers amènent les entreprises à gérer leurs résultats à la hausse, alors que ceux-ci sont plutôt gérés à la baisse en cas de recommandations à la vente.

- Mulford et Comiskey (2002)<sup>4</sup> montrent que la gestion des résultats repose sur la sélection des méthodes comptables et l'utilisation des estimations et des jugements dans l'application de ces principes, pour modifier les résultats vers le sens voulu.

- Mard et Marsat (2009)<sup>5</sup> ont montré que les dirigeants ont tendance à gérer leurs résultats à la hausse avant leur départ. En revanche, les nouveaux dirigeants tendent à minimiser les résultats de l'exercice de succession, quitte à publier des pertes, afin d'attribuer la responsabilité de ces pertes aux dirigeants sortants et de bénéficier ainsi de la hausse des résultats subséquents.

### **I.6.2 Les auteurs de la gestion des résultats et leurs motivations**

Le dirigeant étant l'acteur principal dans le domaine de la gestion des résultats, son problème majeur est celui de la répartition de la rente de l'entreprise entre les différentes parties prenantes (les actionnaires, les banquiers, les salariés, les clients, les fournisseurs). Les dirigeants ont la possibilité de favoriser l'intérêt d'une catégorie de parties prenantes, mais cela implique une augmentation de contestation par les autres parties prenantes.

Plusieurs auteurs peuvent influencer la décision prise par les dirigeants :

---

1 Teoh S.H., Welch I. et Wong T.J. (1998) 'Earnings management and the long-run market performance of initial public offerings', *Journal of Finance*, 53(6), pp. 1935-1974.

2 Erickson, M. Wang, S. (1999), « Earnings management by acquiring firms in stock for stock mergers », *Journal of Accounting and Economics*, 27, pp 149-176.

3 Abarbanell, J. et Lehavy, R., (2003), « Can Stock Recommendations Predict Earnings Management and Analyst Earnings Forecast Errors ? », *Journal of Accounting Research*, vol 14, No 1, pp 1-332.

4 Mulford, C. W., Comiskey, E. E. (2002). « The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices Wiley ».

5 Mard, Y., Marsat, S. (2009). « La gestion du résultat comptable autour d'un changement de dirigeant en France ». *Comptabilité – Contrôle – Audit*, Numéro thématique « Comptabilité et Gouvernance », Décembre : 141-170.

### **I.6.2.1 Le marché**

Il existe plusieurs sous-groupes:

#### **a. Investisseurs actuels ou potentiels**

Le transfert de richesse peut s'opérer entre les actionnaires et les créanciers, chaque partie réagit différemment à la gestion des résultats. La rente de l'entreprise correspond à la différence entre les coûts d'opportunité des diverses parties prenantes et les prix explicites négociés entre ces derniers et les dirigeants. Les analystes financiers émettent des recommandations et des prévisions, s'efforçant en général de prévoir les chiffres qui seront présentés, tenant compte de l'effet de la gestion des résultats.

#### **b. Les banquiers**

Les banquiers font de leur part une analyse des données comptables pour accorder des crédits. Afin de financer les projets de l'entreprise à un coût réduit, les dirigeants tentent de faire apparaître un risque de défaillance faible. Cette manipulation implique aussi le transfert de la richesse des banques vers les actionnaires des entreprises.

#### **c. Les syndicaux**

Les syndicaux fixent le prix des émissions qu'ils vendent, et si les prix sont trop élevés suite à une gestion des résultats, ils en profitent.

### **I.6.2.2 La firme**

Pour les dirigeants, il existe deux situations :

- Les dirigeants, n'étant qu'une extension des actionnaires, manipulent les résultats pour maximiser la richesse des actionnaires. Dans les pays européens, les entreprises sont détenues par des actionnaires majoritaires, qui participent au fonctionnement de l'entreprise en tant que membres du conseil d'administration. Dans un tel contexte, la manipulation de l'information comptable participe, au moins partiellement, à maximiser la valeur créée pour les actionnaires en modifiant la perception des autres parties prenantes.
- En cas d'asymétrie d'information entre les dirigeants et les actionnaires, les dirigeants, supposés opportunistes, ont recours à la gestion des résultats pour optimiser leur propre bien-

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

être, en réduisant le coût du capital pour augmenter leur rémunération, et baisser le risque global perçu par l'entreprise. En effet, les contrats incitatifs prévoient en général une limite minimale (maximale) de résultat publié au-delà de laquelle aucun bonus supplémentaire n'est versé. Le manager n'a donc toujours pas intérêt à augmenter son résultat au-delà d'un seuil bien défini.

- D'Souza et al (2001)<sup>1</sup> ont étudié l'hypothèse d'une manipulation comptable préalable à des négociations salariales. Leurs résultats ne permettent pas de dégager des conclusions claires sur l'importance de la réduction du coût salarial. Cette motivation présente des inconvénients par rapport à des recrutements futurs.

### **I.6.2.3 Les intermédiaires**

Il s'agit des courtiers, des Agents de change, des Syndicataires. Les auditeurs quant à eux, cherchent à la fois à satisfaire leurs clients et à éviter un risque trop grand vis-à-vis les autres parties prenantes.

#### **a. La société**

##### *i. L'État et les Collectivités locales*

L'état et les collectivités locales s'intéressent à l'optimisation de la répartition des ressources, en imposant des prix qui reflètent la valeur réelle des produits. Key (1997)<sup>2</sup> a mis la lumière sur la question du Lobbying auprès de l'État, effectué sur un échantillon d'entreprises en situation de monopole. Il a trouvé que les dirigeants de ces entreprises affichent des bénéfices plus faibles pour éviter une intervention des pouvoirs publics. L'hypothèse de manipulation comptable en vue de conserver des parts de marché (ou des prix de vente plus élevés), qui semble extrêmement pertinente, n'a jamais été testée, alors qu'au sein des grandes entreprises, des spécialistes sont désormais chargés d'analyser la situation financière de leurs fournisseurs.

---

1 D'Souza, J., J. Jacob et K. Ramesh, 2001, «The use of accounting flexibility to reduce labor re negotiation costs and manage earnings», *Journal of Accounting and Economics*, 30, 1, 187- 208.

2 Key. G, (1997), "Political cost incentives for earnings management in the cable television industry", *Journal of Accounting and Economics*, vol.23, n°3, novembre, pp: 309-337.



## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

### ii. L'administration fiscale

L'administration fiscale en tant qu'utilisateur assidu de l'information comptable représente la partie prenante la plus importante. Dans ce cadre les dirigeants cherchent à réduire le montant de l'impôt sur les bénéfices, en constatant plus de charges. Ces travaux sont fréquents dans les groupes multinationaux et les PME. Jennings et al (1996)<sup>1</sup> ont montré l'effet du choix du mode de valorisation des stocks sur le montant de l'impôt payé par l'entreprise. Cette méthode peut être donc coûteuse pour les dirigeants puisqu' en cas de contrôle fiscal, les pénalités supportées peuvent excéder les gains réalisés.

### **I.6.2.4 Autres parties prenantes**

Une entreprise en bonne santé respecte ses contrats, notamment ceux prévoyant des garanties des produits vendus. Cette image permet d'instaurer une relation de confiance avec les différents partenaires (fournisseurs, clients...) d'une part. D'autre part, elle permet de réaliser un chiffre d'affaire et de bénéfices futurs plus élevés.

Le tableau (1-6) représente les différents gains des différents acteurs économiques.

**Tableau 1-6 : Gains potentiels attribuables aux différentes parties**

<b>Acteurs</b>	<b>Gains (travaux réalisés)</b>
<b>Dirigeants</b>	Réduction du coût du capital (Watts et Zimmerman (1986), Dechow et al (1996))
	Communication de signaux (Ronen et Sadan, 1980)
	Conservation de leurs postes (Fudenberg et Tirole, 1995)
	Gestion de leur propre rémunération (Watts et Zimmerman, 1978, Ronen et Sadan, 1981, Lambert 1984, Healy, 1985, Moses, 1987, McNichols et Wilson, 1988, Brayshaw et Eldin, 1989, Fern et al, 1994, Graver et al., 1995, Holthausen et al., 1995,; Balsam, 1998, Guidry et al., 1999)
	Respect des clauses restrictives des contrats de dettes (Watts et Zimmerman, 1986, Sweeney, 1994, DeFond et Jiambalvo, 1994 ;DeAngelo et al.,1994, Fern et al., (1994))
	Examen officiel (Jones, 1991, Hall et Stammerjohan, 1997, Mangan et al., 1999)
	Minimisation de l'impôt sur le revenu (Scholes et al. 1992, Guenther, 1994, Maydew, 1997, Eilifsen et al, 1999)
	Création d'avantages fiscaux (Hepworth, 1953)

<sup>1</sup> Jennings R., Simko P. et Thompson R., 1996, "Does LIFO inventory accounting improve the income statement at the expense of the balance sheet ?", Journal of Accounting Research, 34, 301-312.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

	Réduction du coût des actions dans le cadre d'un rachat de l'entreprise par ses dirigeants (Wu, 1997)
	Amélioration des relations avec les créanciers, les salariés et les investisseurs (Hepworth 1953, Godfrey et Jones, 1999)
	Stabilisation des dividendes (Kasanen et al. 1996)
	Élimination des coûts politiques (Hall, 1993, Fern et al, 1994)
<b>Actionnaires d'origine</b>	Augmentation de leur richesse (Titman et Trueman, 1986, Datar et al. 1991, Aharony et al, 1993, Neil et al., 1995, Friedlan, 1994, Teoh et al., 1998)
<b>Actionnaires avec contrôle</b>	Augmentation de la valeur de leurs actions sur le marché ; maîtrise des réclamations des salariés ; réduction du coût du capital ; réduction du volume des transactions (Dye, 1988, Schipper, 1989)
<b>Actionnaires sans contrôle</b>	Augmentation de la valeur de leurs actions sur le marché ; réduction du coût des transactions
<b>Obligataires actuels</b>	Augmentation de la valeur de leurs obligations sur le marché, maîtrise des réclamations des salariés (Schipper, 1989)
<b>Salariés</b>	Conservation de leurs emplois, augmentation de leur obligation et de leur rémunération (Liberty et Zimmerman, 1986)
<b>Fournisseurs</b>	Fidélisation du client
<b>Clients</b>	Continuité des services ; respect de la garantie
<b>État</b>	Impôts à recouvrer, existence d'emplois
<b>Banquiers</b>	Remboursement du prêt et paiement des intérêts
<b>Société</b>	Conservation des emplois ; production de richesse

Source :Breton et Stolowy(2003)<sup>1</sup>

Les comportements des différents acteurs représentent des intérêts particuliers, chaque groupe cherche son propre gain à travers la manipulation des résultats, mais il est probable que cette même manipulation cause des pertes potentielles. Le tableau (1-7) présente les pertes des différentes parties.

<sup>1</sup> Breton G., Stolowy H., (2004),op-cit, pp 55-56.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

Tableau 1-7 : Pertes potentielles attribuables aux différentes parties

Acteurs	Pertes (travaux réalisés)
Dirigeants	Leur emploi et leur réputation
Actionnaires actuels	La confiance du marché
Actionnaires potentiels	L'augmentation de la valeur détenue par les actionnaires actuels suite à la manipulation (Dye, 1988)
Obligataires actuels	Le transfert d'une partie de leur valeur aux actionnaires actuels
Obligataires potentiels	L'augmentation de la valeur détenue par les actionnaires actuels suite à la manipulation (Schipper, 1989)
Salariés	Leur emploi, suite à une faillite inattendue
Fournisseurs	De l'argent, suite à une faillite inattendue
Clients	L'interruption des services ; le non-respect de la garantie
État	Plus d'impôt recouvrable ; chômeurs à prendre en charge
Banquiers	De l'argent, suite à une faillite inattendue
Société	Des pertes d'emplois et un gaspillage des ressources

Source : Breton et Stolowy(2004)<sup>1</sup>

### **I.6.3 Les solutions proposées pour faire face à la gestion des résultats**

Afin de limiter la gestion des résultats, il existe deux solutions:

#### **I.6.3.1 Restreindre les choix et les options comptables**

Cette solution quoique facile à mettre en œuvre, ne traduit pas la réalité économique de l'entreprise. Les travaux portant sur le contenu informatif des résultats comptables tendent à montrer une baisse régulière de ce contenu durant les dernières décennies.

#### **I.6.3.2 Appliquer une règle comptable adéquate pour chaque cas de figure envisageable**

Selon Parfet<sup>2</sup> (2000), cette solution semble ne pas être réalisable, ni même efficace pour deux raisons: D'abord, il n'est pas possible de mettre en place des normes pour chaque

---

<sup>1</sup> Idem, p 57.

<sup>2</sup>Parfet W. (2000), « Accounting subjectivity and earnings management: a preparer perspective. », Accounting

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

cas de figure. Ensuite, quelles que soient les règles mises en place, il existera toujours des individus pour les contourner. Nous pouvons citer ici le cas américain, où les normes comptables sont fortement détaillées, mais malgré cela, les dirigeants manipulent encore les comptes.

En conclusion, nous pouvons dire qu'il n'est pas possible d'éliminer la gestion du résultat pour plusieurs raisons :

- la flexibilité permet, sous certaines conditions, de réduire les problèmes d'agence entre les différentes parties prenantes ;
- Selon Dechow et Skinner (2000)<sup>1</sup>, la flexibilité offerte aux dirigeants permet d'améliorer la pertinence des résultats comptables puisqu'elle reflète la performance économique.

Les estimations des dirigeants incluses dans les résultats permettent de fournir une mesure de la performance économique supérieure à celle fournie par les flux de trésorerie.

### **I.6.4 Les contraintes à la gestion des résultats**

Selon Jeanjean (2000)<sup>2</sup>, il existe trois séries de contraintes à la gestion du résultat :

#### **I.6.4.1 Une contrainte technique**

Healy (1985)<sup>3</sup> souligne que : "les accruals modifient la temporalité des résultats annoncés", c'est à dire qu'ils permettent de modifier le résultat d'une année à une autre. Mais, sur une période donnée la somme algébrique des résultats est constante. Il s'agit donc d'une contrainte technique, qui exprime le fait que l'aménagement des accruals dans le temps obéit à une contrainte de possibilité. Par exemple si le dirigeant choisit d'amortir en dégressif une immobilisation, les dotations des premières années seront plus élevées par rapport aux dernières années.

---

Horizons 14, n°4, pp. 481-488.

1 Dechow P. et Skinner D., 2000, « Earnings management. Reconciling the views of accounting academics, practitioners and regulators », Accounting Horizons, 14, 2, 235-250.

2 Jeanjean Thomas (2000), « Incitations et contraintes à la gestion du résultat », 21ÈME CONGRES DE L'AFC, France.

3 Healy M. (1985), Op-cit, p 90.

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

Young (1998)<sup>1</sup> a étudié l'influence de cette contrainte sur la politique comptable. Il a prouvé que, si les accruals discrétionnaires sont négatifs une année, ils seront positifs l'année d'après et inversement. De plus, il a prouvé une liaison entre les possibilités de gestion du résultat et les déterminants du comportement comptable.

### **I.6.4.2 Une limite liée au contrôle des comptes**

Plusieurs recherches montrent que la qualité d'audit assurée par les grands cabinets exige la transparence des états financiers. Cette constatation est justifiée par deux aspects :

- La préservation de la réputation des grands cabinets d'audit : cette dernière est prônée et elle-même rémunérée par le marché (Asthana et *al.*, 2004 ; Krishnamurthy et *al.*, 2006).

- Les grands cabinets d'audit étant plus riches que les petits, ils sont plus susceptibles d'être poursuivis.

### **I.6.4.3 La structure de contrôle du dirigeant**

Une autre variable explicative de la gestion du résultat a été proposée par plusieurs acteurs (Smith, 1976 ; Dhaliwal, Salamon & Smith, 1982 ; Dempsey, Hunt & Shroeder, 1993 ; Warfield et alii, 1995), il s'agit de la structure de propriété. En effet, la nature de l'actionnaire dominant (le manager ou un autre) a une influence sur la nature de coûts d'agence et doit être pris en compte.

Dechow et al. (1996)<sup>2</sup> soulignent que les accruals discrétionnaires sont négativement liés à l'efficacité du conseil d'administration mesurée par la proportion d'administrateurs externes.

---

1 Young S. (1998), « The determinants of managerial accounting policy choice : further evidence from the UK ». Accounting and Business research, volume 28, numéro 2, pp. 131-143.

2 Dechow P., Sloan R., Sweeney A.P. (1996), « Causes and consequences of earnings manipulation », Contemporary accounting research, volume 13, pp. 1-36.

## **I.7 Section 6 : La gestion des résultats dans les compagnies d'assurance**

La majorité des analyses empiriques sur les manipulations comptables publiées à ce jour, portent sur le secteur non financier. Cette focalisation reflète la spécificité de la réglementation appliquée aux institutions financières. En effet, Le secteur financier n'est pas différent des autres industries dans ses possibilités de gestion des revenus. Par exemple, l'incertitude inhérente à l'estimation des coûts futurs des sinistres conduit non seulement à des erreurs dans l'estimation des provisions pour sinistres à payer, mais également à des manipulations intentionnelles des revenus à travers la surestimation ou sous-estimation de ces derniers.

### **I.7.1 Revue de la littérature**

La gestion des résultats est une pratique courante qui n'a pas été largement démontrée empiriquement sur un échantillon des compagnies d'assurance. Il existe quelques recherches principalement américaines dans ce domaine, et l'on peut citer: Grace (1990)<sup>1</sup>, Petroni (1992)<sup>2</sup>, Ron (1996)<sup>3</sup>. Ces auteurs ont utilisé la théorie de l'agence en avant propos de leurs recherches.

Salzman (1984)<sup>4</sup>, Peterson (1981)<sup>5</sup> et Skurnik (1973)<sup>6</sup> ont étudié plusieurs méthodes d'estimation des provisions techniques. Ils ont illustré les effets de différentes techniques d'évaluation sur l'estimation des provisions techniques rapportées aux autorités de réglementation. Pour sa part, Forbes (1969)<sup>7</sup> a étudié les techniques de provisionnement pour les contrats de responsabilité civile automobile sur un échantillon des compagnies d'assurance, et il a suggéré que l'utilisation des techniques de simulation peut aider à estimer

---

1 Grace, EV. (1990). « Property-Liability Insurer Reserve Errors: A Theoretical and Empirical Analysis ». *Journal of Risk and Insurance*, 57, 28-46.

2 Petroni, Kathy R. (1992). « Optimistic Reporting in the Property-Casualty Insurance Industry.». *Journal of Accounting and Economics*, 15, 485-508.

3 Ron A, (1996). « Reinsurance and the management of regulatory ratios and taxes in the property--casualty insurance industry». *Journal of Accounting and Economics*, vol 22, pp207-240.

4 Salzmann, Ruth E., (1984), «Estimated Liabilities for Losses and loss Adjustment Expenses». (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall)

5 Peterson, Timothy M., (1981), «Loss Reserving-Property/Casualty Insurance». (New York: Ernst & Whinney)

6 Skurnik, David, (1973), «A Survey of Loss Reserving Methods», *Proceedings of the Casualty Actuarial Seminar*, 60: 16-62

7 Forbes, Stephen W., (1970), « Loss Reserving Performance Within the Regulatory Framework», *Journal of Risk and Insurance*, 37: 527-536

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

les provisions techniques optimales. De plus, il a insisté sur l'impact des provisions pour sinistres à payer sur l'évaluation des états financiers.

Durant les années soixante-dix, Forbes (1970)<sup>1</sup>, Smith (1980)<sup>2</sup> et Weiss(1985)<sup>3</sup> ont tous conclu que des erreurs constatées dans l'évaluation des provisions pour sinistres à payer peuvent être le résultat d'une tendance des dirigeants à lisser les revenus, ce même postulat a été constaté par Grace (1990)<sup>4</sup> et Petroni (1992)<sup>5</sup>. Ils soulignent que les dirigeants des compagnies d'assurance utilisent leur pouvoir discrétionnaire pour évaluer les provisions pour sinistres à payer afin de réduire les coûts de la réglementation, diminuer l'impôt, et lisser les fluctuations des résultats déclarés. De même, Petroni et al (2000)<sup>6</sup> affirment que les opérations de réassurance peuvent modifier le calendrier de paiement d'impôt, et par conséquent le résultat imposable. Les dirigeants ont donc tendance à profiter de ces avantages fiscaux. Pour sa part, Adiel Ron (1996)<sup>7</sup> a constaté que les compagnies d'assurance utilisent les opérations de réassurance pour deux objectifs: Réduire l'impôt; réduire les obligations en matière de réglementation. Il affirme que les assureurs adaptent leurs opérations d'achat de réassurance en fonction de leur situation de trésorerie.

Pour résumer, la décision de gestion des résultats est souvent délicate à détecter, parce qu'il est difficile de distinguer la décision optimale de gestion de la volonté de manipuler les chiffres comptables (Schipper, 1989)<sup>8</sup>. Les moyens utilisés pour gérer les résultats

L'objectif de cette partie est d'identifier la politique comptable suivie par les compagnies d'assurance qui leur permet de gérer les résultats malgré la présence d'une réglementation de plus en plus stricte.

---

1 Idem, pp 529-533

2 Smith, Barry D., 1980, «an Analysis of Auto Liability Loss Reserves and Underwriting Results», *Journal of Risk and Insurance*, 47: 305-320.

3 Weiss, Mary, 1985, «A Multivariate Analysis of Loss Reserving Estimates in Property-Liability Insurance Companies», *Journal of Risk and Insurance*, 52: 199-221

4 Grace, EV. (1990). op-cit, pp: 57, 28-46.

5 Petroni, Kathy R. (1992). Op-cit, pp 485-508.

6 Petroni, Kathy R., Stephen G. Ryan and James M. Wahlen,( 2000), « Discretionary and NonDiscretionary Revisions of Loss Reserves by Property-Casualty Insurers: Differential Implications for Future Profitability, Risk and Market Value», *Review of Accounting Studies*, vol. 5: 95-125.

7 Ron A, (1996), « Reinsurance and the management of regulatory ratios and taxes in the property-casualty insurance industry », *Journal of Accounting and Economics*, 1996, vol. 22, issue 1-3, pages 207-240.

8 Schipper K. (1989). op-cit, p 90.

### **I.7.1.1 La réassurance**

L'entreprise d'assurance repose généralement autour de trois opérations majeures. Tout d'abord, la couverture est fournie aux assurés en échange des primes. Ces primes seront ensuite investies dans un portefeuille d'actifs pour générer des revenus de placement au fil du temps. Une partie de ces primes sera utilisée pour acheter la réassurance nécessaire pour se prémunir contre les différents risques.

Les opérations de réassurance apportent une amélioration immédiate aux bénéficiaires et aux capitaux propres des assureurs. En effet, les dirigeants peuvent être incités à utiliser la réassurance pour diminuer la marge de solvabilité exigée. Cette diminution implique une baisse du besoin en fonds propres et une augmentation de la capacité de souscription sans devoir recourir à une augmentation importante de fonds propres. De plus, des avantages fiscaux significatifs peuvent être obtenus grâce à la modification du calendrier de réalisation des revenus suite à des opérations de réassurance.

Adiel Ron (1996)<sup>1</sup> a essayé d'étudier l'impact de la réassurance sur la gestion des résultats comptables. Pour réaliser son objectif, il a effectué son étude sur un échantillon des compagnies d'assurance tiré de la base des données d'AM BEST sur une période de 15 ans allant de 1976 à 1990. L'étude porte sur l'utilisation de la réassurance à des fins réglementaires et fiscales.

Dans son étude, la réassurance traditionnelle et la réassurance financière sont examinées séparément. Dans son étude, la réassurance financière est considérée par les organismes de réglementation comme la principale source de gestion des résultats car elle ne transfère pas de risque d'assurance important pour les assureurs.

Sur la base d'une analyse univariée et une analyse de régression multiple, l'auteur a pu démontrer que les assureurs utilisent la réassurance financière pour réduire les coûts réglementaires. De plus, les résultats montrent que les assureurs réduisent leur niveau de réassurance pour amoindrir le revenu imposable.

---

<sup>1</sup> Ron A, (1996). Op-cit, pp 207-240.



### **I.7.1.2 L'estimation des provisions pour sinistres à payer**

Les provisions techniques jouent un rôle crucial dans la mesure de la solidité financière des compagnies d'assurances. Le contrôle des provisions techniques peut différencier dans les principes de calcul, les méthodes de contrôle, les spécificités des marchés et les exigences en matière de réglementation. En effet, les modalités de calcul des provisions techniques sont libres mais doivent être décrites avec précision dans les rapports publiés. Il est donc difficile pour un contrôleur, de faire ses vérifications lorsque il n'existe pas de frontière stricte entre les provisions techniques et les réserves.

Prenons le cas d'un assureur IARD dont l'activité consiste à assumer le risque en contre partie du paiement des primes par les assurés. Les primes sont collectées au début de la période contractuelle, et réparties sur toute la durée du contrat. Les sinistres sont payés en cas de survenance du risque assuré seulement, avec un certain décalage entre la survenance du sinistre et le paiement de l'indemnité. La réglementation permet aux assureurs de déclarer les provisions techniques dans leurs états financiers. Cette déclaration va permettre à l'assureur de réduire de son assiette imposable la totalité des provisions techniques réglementées.

Supposons d'abord que l'assureur peut estimer avec précision le niveau des indemnités futures, l'assureur est donc neutre au risque. Si on ajoute aussi l'hypothèse de l'absence du problème d'agence entre le propriétaire de l'entreprise et les dirigeants, les assureurs IARD calculent les bénéfices donc en fonction des primes acquises, les revenus des placements, les sinistres réglés, et les provisions pour sinistres à payer. Cette mesure représente la base de calcul de l'impôt. Tous les revenus et dépenses sont déterminés sur la base des scénarios prédéterminés par les dirigeants.

Supposons qu'un assureur IARD suive le scénario ci-dessus en cherchant à maximiser les flux de trésorerie. On définit :

P: primes reçues pour l'année en cours;

L<sub>p</sub>: la valeur actuelle des sinistres payés dans l'année en cours;

L<sub>e</sub>: la valeur actuelle des estimations des sinistres déclarés non encore payés;

L<sub>a</sub>: la valeur actuelle du montant réel des sinistres déclarés non encore payés;

## Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats

I: la valeur actuelle des revenus d'investissement reçus durant l'année en cours;

T : La taxe.

On suppose ici que les primes sont reçues au début de la période<sup>1</sup>.

Dans ce scénario, soit l'assureur est censé connaître le coût final des sinistres, soit il peut le prédire avec précision. Dans ce cas, aucune erreur de réserves ne devra découler d'une mauvaise estimation des coûts futurs des sinistres. L'erreur de réserves peut apparaître lorsque l'assureur cherche à réduire sa facture en matière d'impôt, puisque les provisions techniques sont utilisées pour déterminer les charges fiscales. L'assureur augmente donc les réserves et les sinistres subis et diminue le montant d'impôt exigé, en surestimant le montant des sinistres probables liés aux primes actuelles. Dans ce cas, l'assureur n'élimine pas les taxes en jouant sur les erreurs de calcul, il ne fait que reporter le paiement de l'impôt à une échéance ultérieure, une fois les sinistres reconnus.

L'erreur de réserves est définie comme suit :  $e = L_e - L_a$ . Elle est fonction des sinistres réels et estimés. L'erreur dans l'estimation des provisions techniques peut réduire les cash-flows (trésorerie) sous forme d'économie d'impôt. Mais cette erreur a un coût, sinon les assureurs peuvent manipuler les niveaux de réserves ainsi que les résultats de façon à éviter le paiement de l'impôt.

Nous pouvons constater que lorsque les provisions sont surévaluées, les revenus des compagnies d'assurance tendent à baisser. Et cela dévoilera peut être un indice de manipulation de résultat. Il convient de dire aussi que l'estimation des provisions techniques représente à côté des opérations de réassurance, les principaux outils de gestion des résultats dans le secteur d'assurance.

---

<sup>1</sup> On suppose que toutes les primes sont encaissées au début d'année, ce qui va éliminer le problème des primes acquises dans le développement de la théorie. Comme pour la majorité des assureurs IARD, les primes sont payées en général annuellement, la différence entre les primes émises et acquises est alors faible. On juge que cette rectification n'a pas d'incidence sur le développement de la théorie.

### **I.8 Conclusion**

Sous la pression de différents acteurs économiques (les marchés financiers, l'État, etc.), la communication financière est devenue une fonction essentielle pour les entreprises. En plus des états financiers, l'entreprise doit présenter des rapports annuels proposant des informations qui couvrent aussi bien les besoins en matière de gouvernance d'entreprise, avec l'établissement d'un rapport de gestion et la description des principaux organes de contrôle de l'entreprise, que ceux relatifs à la responsabilité environnementale. Ces documents offrent un grand nombre d'informations sur la nature et la performance des activités de l'entreprise.

Assimilées à des « manipulations » comptables licites s'effectuant à l'intérieur des principes comptables généralement admis lors de l'élaboration des états financiers, la gestion des résultats reflète la capacité des dirigeants à « réduire ou accroître intentionnellement le résultat » (Copeland, 1968). De telles « manipulations » ont attiré l'attention de nombreux chercheurs qui se sont intéressés à la manière et aux raisons auxquelles les dirigeants procèdent afin d'atteindre leur objectifs.

Les études empiriques sur la gestion du résultat ont essentiellement cherché à mettre en œuvre des modèles visant à mesurer les accruals anormaux des entreprises ( Healy, 1985 ; DeAngelo, 1986 ; Jones, 1991 ; Dechow, Sloan et Sweeney, 1995 ; Dechow, Richardson et tua, 2003). Mais à l'orée des années 2000, un certain nombre d'auteurs ont montré que les activités réelles pouvaient être l'objet de manipulation non négligeable.

Ce chapitre a examiné certaines pratiques de gestion des résultats qui sont susceptibles d'éroder la confiance des actionnaires et d'empêcher une allocation efficace des flux de capitaux sur les marchés financiers. Censés être opportunistes, les dirigeants sont prêts à manipuler les activités réelles pour atteindre certains objectifs comme un résultat positif, mais qui plus est, qu'ils manifestent une plus grande propension à vouloir manipuler les activités réelles que les accruals (Graham et al, 2005). Dans les deux cas, les modèles mesurent pour chaque entreprise un niveau « normal » des activités/accruals, et par différence, le montant anormal, donc manipulé. Au contraire, l'approche par les seuils tente de mesurer un certain type de manipulation pour chaque entreprise. Elle tente de mettre en évidence des entreprises suspectes, quel que soit le type de manipulation (Activités réelles ou Accruals).

## **Chapitre 1: Cadre théorique explicatif de la gestion des résultats**

En effet, les pratiques comptables seules ne permettent pas une explication du phénomène, il est nécessaire d'étudier la gestion des résultats dans un contexte d'agence. Notre prochain chapitre sera consacré à l'étude de l'effet des mécanismes de gouvernance d'entreprise sur la pertinence des données comptables et la fiabilité de l'information financière.

*Chapitre 2 : L'impact du mode de gouvernance sur la  
gestion des résultats*

## **II. Chapitre 2 : L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

### **II.1 Introduction**

La comptabilité, en tant que représentation objective de la firme, s'est trouvée remise en cause après les derniers scandales financiers. Les auteurs de ces scandales commencent souvent par une gestion dite "stratégique" de l'information financière avant de sombrer dans l'irrégularité et la fraude (Cormier et Magnan 1995; Cormier et al 1998; Jensen 2005). En effet, les pratiques comptables seules ne permettent pas une explication du phénomène, il est nécessaire d'étudier la gestion des résultats dans un contexte d'agence.

La gouvernance d'entreprise fait l'objet de toutes les attentions. Elle représente un élément clef de l'appareil réglementaire qui permet de réduire l'incidence de tels scandales. Afin de circonscrire au plus vite ces événements, les gouvernements s'engagent dans des réformes institutionnelles et juridiques. Il est utile donc d'étudier la gestion du résultat dans un contexte d'agence, tout en prenant en compte les mécanismes de gouvernement d'entreprise qui constituent des moyens de contrôle de cette pratique.

Les particularités en matière de gouvernance conduisent à des pratiques différentes par les contrôleurs de gestion, cette réalité économique représente aujourd'hui une véritable crise de légitimité. Il est donc nécessaire d'étudier l'effet des mécanismes de gouvernance d'entreprise sur la pertinence des données comptables et la fiabilité de l'information financière.

En Algérie, les compagnies d'assurance sont dans l'obligation de diffuser leurs comptes annuels. Cette information comptable doit permettre aux tiers de s'informer sur la solidité financière ainsi que la capacité des compagnies à faire face à leurs engagements. On peut donc souligner l'importance d'un système de gouvernance en vue d'influencer les décisions des dirigeants et réduire leur opportunisme.

De nombreuses recherches académiques ont étudié la relation entre la gestion du résultat et les différents mécanismes de gouvernance (Klein 2002, Xie et al 2003, Abbott et al

## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

2004), ces acteurs accèdent à la liaison entre les différents modes de contrôle et la gestion de l'entreprise selon des intérêts particuliers.

Dans ce sens, les chercheurs recommandent la mise en place des bonnes pratiques de gouvernance afin de garantir la transparence de l'information comptable (Blue RibbonCommittee, 1999 ; Code of Best Practices, 1999 ; Roundtable, 2002 ; BoardConference, 2003). Toutes ces études convergent pour l'affirmation de la nécessité des principes de bonne gouvernance pour limiter les objectifs non louables des dirigeants.

Nous consacrons le présent chapitre à l'étude des différents mécanismes de gouvernance et leur impact sur la gestion du résultat. Il convient alors de définir la notion de gouvernement d'entreprise dans une première section. Dans la deuxième section, nous citerons les principales théories de gouvernance d'entreprise. La troisième section est consacrée à l'étude des problèmes de gouvernance en Algérie ainsi que les différents principes de bonne gouvernance appliqués dans le cadre algérien. Dans la quatrième section, nous traiterons la gouvernance d'entreprise spécifique au secteur des assurances. Enfin, la cinquième section est consacrée à l'étude de l'impact des mécanismes de gouvernance sur les pratiques de la gestion du résultat.

## **II.2 Section 1: Généralités sur le gouvernement d'entreprise**

Contrairement à ce que le terme ambigu de gouvernance des entreprises amène parfois à déduire, les théories de la gouvernance n'ont pas pour objet d'étudier la façon dont les dirigeants gouvernent – ce qui amènerait à confondre la gouvernance avec le management –, mais celle expressément de laquelle ils sont gouvernés. Ces rôles consistent en particulier à surveiller et à définir les règles du jeu pour tous les acteurs (notamment les dirigeants).

### **II.2.1 Définition de la gouvernance d'entreprise**

La gouvernance d'entreprise est un concept récent qui est apparu au début des années 1990, il revient au débat ouvert par Berle et Means (1932)<sup>1</sup> après la séparation entre la propriété et la gestion de l'entreprise. Dans ce cadre, les dirigeants des entreprises agissent de façon à servir leurs propres intérêts au lieu de maximiser la valeur de marché du patrimoine des actionnaires.

En effet, il n'existe pas de définition de la gouvernance d'entreprise unique et acceptée par tous. Tenter de définir un concept aussi large et multiforme que celui de la gouvernance constitue un défi certain. Nous utilisons dans ce qui suit les contributions des auteurs de différents domaines et de disciplines.

Selon Shleifer et Vishny (1986)<sup>2</sup>: " la gouvernance d'entreprise se préoccupe de la façon dont les actionnaires garantissent la rentabilité de leur investissements". Cette définition montre que la gouvernance a pour but la protection des intérêts des actionnaires d'une part, et la réduction des conflits d'intérêts d'autre part. Elle représente donc l'ensemble des règles permettant aux actionnaires de protéger leurs propres intérêts. Autrement dit, elle garantit aux actionnaires la bonne gestion de leurs capitaux.

---

<sup>1</sup>Berle.A&Means.G., (1932). «The Modern Corporation and Private Property». New York, Macmillan.

<sup>2</sup>Shleifer, A., and Vishny, R., (1986), «Large shareholders and corporation control», Journal of Political Economy, Vol.94, pp461-488



## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

Pour sa part, Charreaux (1997)<sup>1</sup> a défini le système de gouvernance comme étant : « l'ensemble des mécanismes qui ont pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants. Autrement dit, ils gouvernent leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire ». Cette définition a permis de dépasser le pouvoir explicatif limité de la vision actionnariale. Elle propose plutôt, une approche partenariale afin de mieux saisir les relations existant entre le système de gouvernance et la création de valeur.

Dans le même sens, Rajan et Zingales (1998)<sup>2</sup> définissent la gouvernance comme étant: « l'ensemble des mécanismes d'allocation et d'exercice du pouvoir ou de l'autorité hiérarchique ». Ces auteurs soutiennent la répartition du pouvoir entre les parties prenantes pour limiter les conflits et donc la convergence des fonctions d'utilité.

Selon la définition donnée par l'OCDE (2004)<sup>3</sup>, «la structure de corporate governance précise la répartition des droits et responsabilités entre les divers acteurs de la vie de l'entreprise, tels que le conseil d'administration, les dirigeants, actionnaires et autres stakeholders».

La gouvernance est définie selon le code algérien de gouvernance d'entreprise (2009)<sup>4</sup> comme étant: « un ensemble de dispositions pratiques visant la pérennité et la compétitivité de l'entreprise par le biais de :

- La définition des droits et des devoirs des parties prenantes ;
- Le partage des prérogatives et responsabilités qui en résultent ».

La gouvernance d'entreprise recouvre donc l'ensemble des principes touchant la direction et le contrôle des entreprises afin d'assurer l'équilibre des forces au sein de l'organisation. Elle doit fixer : les objectifs de l'entreprise, les moyens utilisés pour atteindre ces objectifs, et la façon d'évaluer la performance d'entreprise. Elle exige le bon fonctionnement du système de contrôle et une maîtrise des risques.

---

1 Charreaux G., (1997), « Conseil d'administration et pouvoirs dans l'entreprise », le gouvernement des entreprises, Corporate governance : théories et faits, Economica, P3.

2 Rajan R, Zingales L. (1998), « Power in theory of the firm », quarterly Journal of Economics, vol. 113, n°2, pp: 387-432.

3 Rapport OCDE (2004), « Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE », organisation de coopération et de développement économique, p17.

4 Goal, 2009, p16.

## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

Pour résumé, nous pouvons dire qu'il n'existe pas de modèle universel de gouvernement d'entreprise. Il s'agit des systèmes juridiques différents et des cadres institutionnels propres à chaque pays.

### **II.2.2 Les principaux acteurs de l'entreprise**

La gouvernance se réfère aux règles et aux pratiques de gestion qu'une organisation s'accorde, à la structure organisationnelle qu'elle met en place et au partage clair des responsabilités entre les différents acteurs qu'elle établit pour que sa gestion soit efficace et efficiente. Nous pouvons citer parmi les « stakeholders » les plus actifs et les plus décisifs au sein de l'entreprise : Les actionnaires, les dirigeants et le conseil d'administration.

#### **II.2.2.1 Les actionnaires<sup>1</sup>**

Ils représentent « toute personne physique ou personne morale qui détient des actions dans une société ». A ce titre, l'actionnaire a le droit de recevoir des dividendes, le droit de voter à l'assemblée générale des actionnaires (sauf le cas des particuliers des détenteurs d'actions sans droit de vote) et le droit, en cas de liquidation de l'entreprise, à un boni de liquidation. On distingue ici les actionnaires internes et les actionnaires externes :

##### **a. Les actionnaires de contrôle**

Il s'agit des particuliers, d'intérêts familiaux, de détenteurs de grands blocs d'actions, de holdings. Ils peuvent influencer sensiblement sur la gouvernance d'entreprise;

##### **b. Les actionnaires institutionnels**

Ils sont détenteurs de capitaux propres et tiennent à voir leur mot à dire dans la gouvernance d'entreprise.

##### **c. Les actionnaires individuels**

Ils recherchent le traitement équitable de la part des actionnaires de contrôle.

---

<sup>1</sup>Vernimmen P, Quiry P, Le Fur Y.,(2016), « Finance d'entreprise». Dalloz, 15e édition, France.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

### **II.2.2.2 Les dirigeants**

Ils sont mandatés par les actionnaires et sont appelés à exercer le pouvoir alloué par ces derniers pour maximiser leurs intérêts.

### **II.2.2.3 Le conseil d'administration**

Il est appelé à élaborer et à adopter les plans stratégiques et les plans d'action ainsi qu'à encadrer et à superviser la conduite des affaires de l'organisation. Il se dote de politiques et de pratiques de gouvernance efficaces, efficientes et transparentes.

La gouvernance peut ainsi être définie autour de ces trois composantes comme l'ensemble des structures et des mécanismes d'allocation, d'exercice de contrôle du pouvoir et de la latitude managériale du dirigeant dans les organisations.

## **II.2.3 Les autres acteurs de gouvernance**

En effet, les parties suivantes ont également leur mot à dire dans le processus de gouvernance (OCDE, 2004) :

- **Les créanciers** : ils jouent un rôle important dans un certain nombre de systèmes de gouvernance d'entreprise, notamment en jouant le rôle d'encadreurs externes, poussant l'entreprise à accroître son efficacité et à améliorer sa gouvernance;

- **Les employés et autres parties prenantes** jouent un rôle important en contribuant à la réussite à long terme et au rendement de la société ;

- **Les gouvernements** doivent établir le cadre institutionnel et juridique général de la gouvernance d'entreprise.

Le rôle de chaque participant varie considérablement d'un pays à l'autre. Ces rôles font l'objet d'un encadrement juridique et réglementaire.

## **II.3 Section 2 : Les principes de bonne gouvernance**

En dépit du fait que la gouvernance des entreprises est un sujet récurrent, l'*International Federation of Accountants* (IFAC) observe que les échecs récents de certaines entreprises et les débats sur la position de la régulation imposent la définition de nouveaux axes pour la gouvernance des organisations. Gouvernance dans laquelle les comptables jouent un rôle à part entière<sup>1</sup>.

### **II.3.1 Guide international des bonnes pratiques en matière de gouvernance (la prise en compte de l'aspect comptable)**

Dans le but d'améliorer la gouvernance des entreprises, l'IFAC énonce douze principes de bonnes pratiques acceptés au niveau international<sup>2</sup>.

L'IFAC a défini la gouvernance de qualité à travers l'énoncé d'une série de principes :

#### **II.3.1.1 Une bonne gouvernance a pour objectif de créer et d'optimiser la « *sustainability stakeholder value* »**

Le conseil d'administration doit utiliser les ressources de son entreprise de manière optimale, en s'assurant de la création d'une valeur durable pour les parties prenantes. L'objectif est donc d'accroître la valeur de l'action sans oublier les besoins des autres parties prenantes. Le conseil d'administration doit prendre en compte l'intérêt à long terme de son entreprise et ceux de tout acteur concerné par la bonne marche de l'entreprise.

L'IFAC insiste sur la fonction des professionnels de la comptabilité. Ces derniers doivent aider le conseil d'administration à identifier, comprendre et gérer les parties prenantes<sup>3</sup>.

---

1 Les résultats d'une étude de l'IFAC publiés en 2005 ne mettaient-ils pas en lumière que les professionnels du chiffre aidaient à la compréhension du mécanisme de création de valeur, à la fourniture d'une information pertinente pour prendre des décisions en termes de stratégie, de planification et de contrôle, à l'établissement des comptes financiers, au contrôle de l'organisation, à la mesure de la performance, à la communication des résultats au conseil d'administration et aux parties prenantes, à l'amélioration de l'efficacité et à la gestion des risques de l'entreprise;

2 IFAC, « Preface to IFAC's International Good Practice Guidance », pp 6-20.

3 Ibid., Principe A5 ;

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

### **II.3.1.2 Une bonne gouvernance équilibre les intérêts des *stakeholders* et consacre une vision à long terme**

Les procédures décisionnelles dans les entreprises doivent identifier et comprendre les intérêts des parties prenantes qui sont parfois divergents et contradictoires. En parallèle, le normalisateur comptable international encourage l'ensemble des parties prenantes à exprimer leurs intérêts, même ceux qui s'avèrent en contradiction avec l'opinion de la société civile<sup>1</sup>.

### **II.3.1.3 Une bonne gouvernance appréhende la performance et la conformité aux règles**

La performance et la conformité aux règles doivent être prises en compte par le conseil d'administration, en dépit du constat critique de la tendance de ces dernières années dressé par l'IFAC<sup>2</sup>.

Pour ce faire, les professionnels de la comptabilité doivent participer aux activités qui se rapportent à ces deux dimensions<sup>3</sup>. Ils doivent surveiller la conformité, la régularité des assemblées générales, le respect de l'obligation d'établir des rapports, mais aussi mettre en place une procédure pertinente de contrôle.

### **II.3.1.4 Une bonne gouvernance doit être intégrée pleinement dans l'organisation**

« Les principes de gouvernance doivent être présents dans la définition des objectifs de l'entreprise et dans toutes les actions menées par cette dernière<sup>4</sup> ». L'IFAC insiste sur le respect des principes de gouvernance par chaque membre de l'entreprise. A ce titre, les comptables doivent promouvoir l'intégration de ces principes, mettre au point une cartographie des rôles et des responsabilités des membres de l'organisation et mesurer les évolutions de l'entreprise sur ce point<sup>5</sup>.

---

1 Ibid., Principe B2;

2 Ibid., Principe C1;

3Ibid., Principe C5;

4Ibid., Principe D1;

5Ibid., Principe D2;

### **II.3.1.5 Une bonne gouvernance d'entreprise inclut une gestion effective et efficiente du risque**

Une relation claire entre la gestion du risque et les objectifs d'une entreprise est un point central de la bonne gouvernance des entreprises<sup>1</sup>. Le conseil d'administration doit maintenir à un niveau acceptable non seulement la capacité de risque de son entreprise, mais encore la volonté de son entreprise d'assumer le nombre de risques dans la poursuite de ses objectifs<sup>2</sup>.

Toutefois, il est indispensable de bien cerner les risques par le conseil d'administration et les parties prenantes afin de pouvoir les gérer. Le normalisateur juge nécessaire l'intégration du risque dans le processus même de prise de décision (identification, évaluation et réponse au risque). De plus, il ne faut pas se contenter de présenter l'aspect négatif du risque, tant celui-ci est source d'opportunité pour les entreprises sachant parfaitement l'appréhender<sup>3</sup>.

#### **d. Le conseil d'administration comme maillon central d'une bonne gouvernance**

Le conseil d'administration représente l'organe stratégique de l'entreprise, il doit respecter un certain nombre de principes pour être capable de tenir son rôle.

### **II.3.1.6 La structure de direction de l'entreprise doit être appropriée**

Le principe E10 du guide comporte un certain nombre de propositions concernant les bonnes pratiques de gouvernance :

- le conseil d'administration doit accorder suffisamment de moyens pour vérifier le respect d'une bonne gouvernance comme l'organisation de procédures de *reporting* ;
- La sélection et l'évaluation du président du conseil d'administration ;
- La fixation de la rémunération de la direction.

De plus, L'IFAC recommande les principes suivants :

---

1 Ibid., Principe I1 ;

2 Ibid., Principe I4 ;

3 Ibid., Principe I2 ;

## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

- La constitution de comités spécialisés qui est en mesure d'aider le conseil d'administration dans ses tâches<sup>1</sup> ;
- Le conseil d'administration s'assure de la compétence de ses membres, notamment en définissant les responsabilités de chacun et en mettant en place une procédure d'évaluation<sup>2</sup>.
- La majorité des membres externes composant le conseil d'administration doit être indépendante de la direction, n'avoir aucune relation d'affaires ou autres, qui puisse interférer sur l'impartialité de leur jugement et n'avoir aucun conflit d'intérêts qui remettrait en cause leur objectivité.
- Le président du conseil d'administration et le directeur général doivent être deux personnes différentes ;
- La répartition des responsabilités au sein du conseil d'administration<sup>3</sup> ;
- L'équilibrage satisfaisant des intérêts des parties prenantes par le conseil d'administration<sup>4</sup> ;
- Le conseil d'administration doit prendre conscience de son rôle de leader et des responsabilités qu'un tel rôle implique ;
- Le conseil d'administration doit réaffirmer son adhésion aux valeurs de l'entreprise et évaluer les incitations qui empêchent le respect de la prise en compte des parties prenantes<sup>5</sup>.

### **II.3.1.7 Le conseil d'administration détermine les valeurs fondamentales au travers desquelles l'entreprise opère**

Le conseil d'administration doit développer un code de conduite et adhère aux principes envisagés, il doit s'assurer aussi que tous ceux impliqués par le processus décisionnel respectent les valeurs de l'entreprise, et il doit informer les parties prenantes des valeurs sur lesquelles l'entreprise repose et de faire en sorte que de telles valeurs soient comprises, acceptées et mises en pratique<sup>6</sup>. De leurs côtés, les parties prenantes doivent avoir

---

1Ibid., Principe E8.

2Ibid., Principe E6.

3Ibid., Principe E2 ;

4Ibid., Principe E5.

5 Ibid., Principe E7.

6Ibid., Principe F1.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

la possibilité de communiquer librement en conseil d'administration, sans que leurs intérêts ne puissent être compromis par un tel comportement.

### **II.3.1.8 Le conseil d'administration doit comprendre le modèle d'affaire de son entreprise, l'environnement opérationnel dans lequel elle évolue et la manière dont la « *sustainable stakeholder value* » est créée**

Le conseil d'administration doit gérer l'entreprise dans une perspective de long terme au profit des *stakeholders*. Il doit donc maîtriser les opportunités et les risques inhérents à son environnement, il doit comprendre les besoins des parties prenantes et veiller à les satisfaire. L'IFAC a mis en place une procédure de rémunération basée sur la compétence et l'expérience des administrateurs.

Les professionnels de la comptabilité prennent en charge la surveillance du respect des principes de gouvernance en déterminant l'information à destination du conseil d'administration pour en faciliter la lecture<sup>1</sup>.

### **II.3.1.9 Le conseil d'administration fixe la stratégie de l'entreprise et allie performance et conformité**

En plus du contrôle de la conformité, le conseil d'administration doit assurer la mission de détermination de création de valeur. Il doit également instituer une procédure permettant de rechercher la conformité et la performance<sup>2</sup>.

### **II.3.1.10 Le conseil d'administration évalue la stratégie et s'assure que les actions de l'entreprise s'inscrivent dans cette stratégie**

Il est nécessaire de vérifier si les procédures et les décisions mises en place contreviennent à l'objectif stratégique de l'entreprise. Pour se faire, il faut mettre en place des mesures qui permettent d'apprécier la stratégie de la firme et les progrès obtenus. De plus, l'évaluation des actions qui s'opposent aux objectifs de l'entreprise doit comprendre une mise

---

<sup>1</sup>Ibid., Principe G2.

<sup>2</sup>Ibid., Principes H1-H2 ;



## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

à jour permanente de l'environnement afin d'avoir la certitude que cet environnement n'a pas été modifié de manière significative<sup>1</sup>.

En plus de ces mesures, L'IFAC recommande que le système de gestion du risque de l'entreprise soit régulièrement évalué et que des actions correctrices soient adoptées. De plus, le conseil d'administration doit porter un jugement sur la structure de gouvernance de l'entreprise et sur sa performance, pour garantir une amélioration continue<sup>2</sup>.

Les professionnels de la comptabilité doivent implanter, développer et maintenir un instrument compréhensible de mesure de la performance. Par exemple, les auditeurs doivent mettre en place une approche systématique de l'évaluation de l'effectivité de la gestion du risque, du contrôle interne et des procédures en matière de gouvernance<sup>3</sup>.

### **II.3.1.11 Le conseil d'administration contrôle l'utilisation des ressources**

Le conseil d'administration doit prendre en charge la gestion des ressources d'une entreprise. Cette gestion implique non seulement la sauvegarde de ces ressources, mais encore de les utiliser dans un but d'accroissement de la valeur des actions<sup>4</sup>.

Le rôle du conseil d'administration consiste à protéger les biens tangibles et intangibles d'une entreprise. Il doit ainsi instaurer un contrôle périodique de l'allocation des ressources afin de s'assurer que celles-ci sont employées de manière à créer pour l'actionnaire la valeur la plus importante.

### **II.3.1.12 Le conseil d'administration vérifie la satisfaction des besoins informationnels des actionnaires et la qualité de l'information divulguée**

En plus de comporter des informations pertinentes, le reporting doit être impartial et signaler les résultats tant positifs que négatifs de l'entreprise<sup>5</sup>. L'IFAC insiste sur la pertinence et la qualité des informations financières et extra financières.

---

<sup>1</sup>Ibid., Principe K2 ;

<sup>2</sup>Ibid., Principe K4.

<sup>3</sup>Ibid., Principe K5.

<sup>4</sup>Ibid., Principe J1 ;

<sup>5</sup>Ibid., Principe L8 ;

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

La divulgation de données intéressant l'entreprise doit être suivie par le conseil d'administration afin de vérifier la pertinence, la compréhensibilité et la fiabilité des données financières et extra financières. Des procédures ainsi que des pratiques rationnelles sont utilisées pour réunir ces données et vérifier que les principes d'intégrité, de reddition et de transparence ont bien été respectés<sup>1</sup>. Toutefois, la présence d'un comité d'audit permet de s'assurer que les administrateurs ont bien procédé à un examen de la gestion du risque dans l'entreprise et du système de contrôle interne.

La diffusion d'informations inclut une perspective historique et une perspective prospective autorisant les parties prenantes à se faire une idée sur la performance future de l'entreprise. Le *reporting* ne doit fournir aux parties prenantes que les informations importantes, et susceptibles d'affecter leur décision<sup>2</sup>.

L'ensemble de ces données doit être intégré dans un document mettant en lien les performances passées et les prévisions futures. Un certain nombre d'informations doit être expliqué et détaillé au travers de tableaux ou de graphiques.

### **II.3.2 Les principes de L'OCDE**

L'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE) a approuvé en 1999 les principes de la gouvernance d'entreprise qui depuis, représentent la référence à l'échelon international. Ils ont pour objectif d'aider les gouvernements des pays à améliorer le cadre institutionnel organisant l'échelon national, et formuler des orientations à l'intention des autorités, des sociétés et les autres parties intervenant dans l'élaboration du régime de gouvernance. En 2004, ces principes ont été revus en fonction des changements significatifs du contexte général.

Pour que le régime de gouvernance soit efficace, l'OCDE a publié en (2004)<sup>3</sup> les quatre principes suivants :

1. Un régime de gouvernement d'entreprise doit être élaboré en tenant compte de ses effets sur les performances globales de l'économie, de l'intégrité des marchés en promouvant leur transparence et leur efficacité, ainsi que des incitations qu'il crée pour les participants au marché ;

---

1 Ibid., Principe L1 ;

2Ibid., Principe L4 ;

3Rapport de l'OCDE (2004), p 17.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

2. Les dispositions législatives et réglementaires qui influent sur les pratiques de gouvernement d'entreprise dans un pays donné doivent être consistantes avec l'état de droit ;

3. La répartition des compétences entre les différentes instances chargées de la réglementation dans un pays donné doit être clairement définie et servir l'intérêt général;

4. Les instances compétentes en matière de surveillance, de réglementation et d'application des textes doivent avoir le pouvoir, l'intégrité et les ressources leur permettant de mener à bien leurs missions avec professionnalisme et objectivité. En outre, leurs décisions doivent intervenir en temps réel, et être transparentes et motivées.

En plus de ces principes, Michel et al, (2009)<sup>1</sup> ont défini des principes propres au secteur privé :

- **Le principe de prévention** : il est mis en place pour réduire les dommages liés à la survenance d'un risque. Il est appliqué en cas d'une probabilité d'occurrence d'un risque acceptée et connue ;
- **Le principe de précaution** : il est basé sur une certitude, à savoir que les produits utilisés ne présentent pas de danger pour l'utilisateur ou le consommateur ;
- **Le respect des lois** : ce principe consiste à intégrer les lois et les réglementations au sein de l'organisation de l'entreprise. Ceci va permettre un fonctionnement harmonieux de l'entreprise ;
- **La responsabilité** : il s'agit de développer au mieux la communication et la formation au sein de l'entreprise et entre les différents acteurs. ;
- **La transparence** : ce principe consiste à partager l'information et à mettre en place une politique d'information d'intérêt général ;
- **La solidarité** : il s'agit de respecter le droit de chacun aux ressources naturelles, et que l'utilisation de ces ressources n'engage pas sa disparition ;
- **La participation** : il s'agit d'impliquer l'ensemble des acteurs de l'entreprise dans le processus de décision (démarche participative) ;

---

1 Michel, X., Cavaille, P., Picard, J-M., Coupard, P., Marsigny, O., Josset, J-M., Pagnac, L., Herran, F., Henault, G., Villeger, F., Stimec, A., Journe, B., Krohmer, C., Bertrand, T. et Barbu, N. (2009), « Management des risques pour un développement durable », L'usine Nouvelle, Ed. DUNOD, pp. 211.212.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

- **L'intégration** : il s'agit de prendre en compte simultanément et de façon interactive les différentes dimensions de l'entreprise (économiques, sociales, environnementales,...)
- **Le principe d'économie et de bonne gestion** : il vise à utiliser les ressources les plus fiables possibles à un coût économiquement acceptable.

Enfin, de nouveaux principes apparaissent (ISO 31000). Il s'agit notamment des principes du développement durable et de la gestion des risques. Ces principes ne sont pas considérablement respectés par les entreprises vu l'absence d'une obligation légale d'application.

Pour résumer, les principes existants insistent tous sur le rôle du management des risques dans la réalisation des objectifs de l'entreprise et sa bonne gouvernance, notamment sa relation avec les mécanismes de contrôle.

### **II.4 Section 3 : Cadre théorique de la gouvernance d'entrepris**

Les théories ayant abordé l'étude des organisations (la théorie d'agence, la théorie contractuelles des organisations...) ont constitué une architecture organisationnelle en gestion. Elles ont défini deux grands domaines d'application :

- **Le domaine externe** : il consiste à analyser le partage des activités sociales (production, échange, répartition) entre les marchés et les organisations ;
- **Le domaine interne** : il consiste à étudier l'architecture organisationnelle, les mécanismes organisationnels et les systèmes d'incitation et de contrôle.

Nous pouvons dès lors, présenter les différentes théories qui traitent la gouvernance d'entreprise.

#### **II.4.1 La théorie des coûts de transaction**

Les transactions entre les agents économiques peuvent être utilisées comme support institutionnel des modes de gouvernance différents, nous analyserons dans ce qui suit les caractéristiques des transactions ainsi que les modes de gouvernance.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

La transaction est définie comme un échange entre au moins deux agents, qu'il s'agisse de plusieurs entreprises ou d'unités opérationnelles différentes au sein de la même organisation. Chaque partie se distingue par la maîtrise d'une technologie différente.

L'existence de différentes parties impliquent une rationalité limitée, c'est-à-dire l'incapacité à être totalement informé. Ce concept était développé par Simon en 1947 et repris par Williamson. Alchian et Demsetz (1972)<sup>1</sup> ont développé un nouveau concept, il s'agit de l'opportunisme des agents, c'est-à-dire la volonté de tirer le meilleur parti des circonstances, parfois en trompant autrui d'une façon volontaire. Il peut exercer ex-ante en cachant des informations ou des intentions ou ex-post en saisissant les éléments non écrits du contrat pour tirer avantage d'événements imprévus.

### **II.4.1.1 Les attributs des transactions**

Selon Williamson (1985)<sup>2</sup> les attributs des transactions représentent les déterminants des coûts de transaction. Ils constituent les éléments clés de l'arbitrage entre les différents modes de gouvernance. Il s'agit notamment de : la spécificité des actifs, l'incertitude et la fréquence.

#### **a. La spécificité des actifs**

« Un actif est dit spécifique, lorsqu'un agent économique y aura investi d'une façon volontaire pour une transaction donnée et qu'il ne pourra être redéployé pour une autre transaction sans un coût élevé »<sup>3</sup>. Dans ce cadre, il n'est pas nécessaire d'avoir un instrument pour mesurer de façon cardinale les coûts de transaction. Le choix est effectué d'une façon ordinaire et discrète sur une base qualitative sans passer par les instruments de mesure communs. Il existe plusieurs types de spécificité des actifs : la spécificité de site, physique, sur mesure, de marque et humaine.

---

1 Alchian A. A. et Demsetz H. (1972), « Production, Information Costs, and Economic Organization », *American Economic Review*, 62, December, pp.777-795.

2 Williamson O. E. (1985), «The economic institutions of capitalism», New York, The Free Press.

3Michel Ghertman (2003), « Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction », *Revue française de gestion* N°142. P 46-47.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

### *i. La spécificité du site :*

Elle est due à la complémentarité et à la place de ces actifs dans le processus de production localisé. Cela existe lorsque deux partenaires installent leurs unités de production proches les unes des autres. Ici, la relocalisation représente la source de coût.

### *ii. La spécificité des actifs physiques*

Il s'agit des équipements spécialisés que nécessite la fabrication d'un bien particulier ;

### *iii. La spécificité des actifs humains*

Le travail pour une certaine organisation permet aux individus d'acquérir des compétences et des savoirs particuliers ;

### *iv. La spécificité des actifs dévoués*

Elle représente les investissements en machines ou en unités de production pour un fournisseur donné ;

### *v. La spécificité dans la réputation*

Elle représente le nom de la marque du fournisseur ;

### *vi. La spécificité temporelle :*

Une coordination temporelle est exigée dans la gestion de la production et dans la prise de décision.

Selon Ghertman (1994)<sup>1</sup> : « Le concept de spécificité des actifs est particulièrement important puisqu'il influence de façon très substantielle les coûts de transaction mais également la nature du produit et de la technologie qui feront l'objet de la transaction. La spécificité des actifs influence donc le résultat des transactions en termes de choix stratégiques et des coûts de production. Plus les actifs seront spécifiques à une transaction entre deux partenaires, plus l'un et l'autre seront prêts à faire des investissements importants qui permettront des choix technologiques d'avant-garde et donc des économies d'échelle et de champ. Un accroissement

---

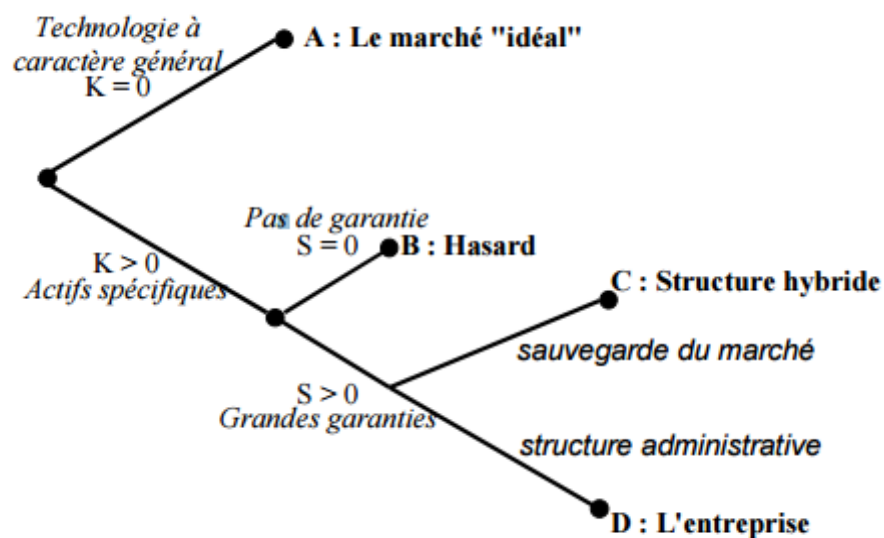
<sup>1</sup>Ghertman M. (1994), «Les institutions de l'économie de Williamson O.E». Revue Française de Gestion, p. 1-16.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

éventuel des coûts de transaction d'un contrat évolutif par rapport à un contrat récurrent ou une solution de marché pourra être largement compensé par le bon choix de la technologie et du produit qui permettront d'améliorer la position concurrentielle et/ou diminuer les coûts de production ».

Williamson n'analyse ces spécificités qu'en terme d'implications organisationnelles et de droits de propriété, ne s'intéressant donc pas de ce fait aux conséquences qu'elles auraient sur la gestion de la relation d'échange client-fournisseur.

**Schéma (2-1) : Schéma simple de contractualisation**



Source : (Williamson, 1999)<sup>1</sup>

### **a. L'incertitude :**

Nous distinguons ici entre l'incertitude interne et externe. La première recouvre la complexité et le caractère tacite des tâches que l'entreprise effectue en interne ou que deux firmes différentes effectuent lors d'une transaction de transfert de technologies. La deuxième comprend l'incertitude technologique, l'incertitude légale réglementaire et fiscale, et l'incertitude concurrentielle.

<sup>1</sup> Williamson, O.E. (1999), « Strategy Research : Governance and competence perspectives », *Strategic Management Journal* ; Vol. 20 ; p.1991.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

### **b. La fréquence :**

Les transactions peuvent être fréquentes, peu fréquentes ou même uniques. Plus le niveau de spécificité des actifs et la certitude interne sont faibles, plus les transactions seront fréquentes, et plus encore le marché sera le mode de gouvernance choisi. Par contre, plus la spécificité des actifs et l'incertitude interne seront élevées et la fréquence des transactions sera faible, et plus on aura affaire à un contrat ou à une opération interne au sein d'une hiérarchie.

Les travaux de Williamson (1975-1985) prouvent que la fréquence n'est pas forcément l'attribut des transactions le plus important lors du choix d'un mode de gouvernance. La spécificité des actifs y joue un rôle central pour se prémunir contre les coûts élevés de transaction. Selon Williamson (1985)<sup>1</sup>, plus l'opportunisme et les incertitudes sont élevés, plus la spécificité des actifs doit être intense, et donc moins les agents auront recours au marché. Avec un niveau élevé de spécificité des actifs, plus l'incertitude sur leur durée de vie est faible, plus le besoin de les renouveler est élevé, et plus l'un des agents aura intérêt à intégrer l'autre. Dans ce sens, les engagements réciproques doivent être crédibles pour réduire les coûts de transaction élevés dus à l'opportunisme des agents d'une part, et les différentes formes d'incertitude d'autre part.

Avant d'examiner les caractéristiques des modes de gouvernance, nous allons citer les différents modes de gouvernance.

### **II.4.1.2 Les modes de gouvernance**

#### **a. Le marché**

Dans le cadre de la théorie des coûts de transaction, le marché représente un système de prix dans lequel la firme est une fonction de production. Les firmes se font concurrence pour attirer des clients ou pour étendre l'accès à des ressources.

#### **b. La hiérarchie :**

Il s'agit selon Williamson (1991)<sup>2</sup> de la firme ou de l'entreprise. Elle se distingue de celui d'organisation par le concept de « fiat », c'est-à-dire l'acte de l'autorité ou ordre. Selon

---

1 Williamson O. E. (1985), op-cit, pp 122-135.

2 Williamson, O.E. (1991), «Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Alternatives», Administrative Science Quarterly, vol. 36, n°2, juin, p. 269-296.



## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

guerthman (1994)<sup>1</sup>, cette description un peu ancienne de l'organisation pourrait être remplacée par la nature du contrat. Un contrat de travail pour la hiérarchie, des contrats commerciaux au comptant pour le marché et des contrats récurrents éventuellement complétés par des participations financières pour les formes hybrides.

### **c. Les formes hybrides :**

North (1990)<sup>2</sup> a démontré que l'essentiel de l'activité économique repose sur les formes hybrides, le marché et les hiérarchies représentent une faible part de l'activité économique. Il existe de nombreuses formes hybrides : le contrat de fourniture ou de vente à court terme, le contrat récurrent à plus long terme, l'accord de licence de fabrication, de franchise ou de marque.

### **II.4.1.3 Les caractéristiques des modes de gouvernance**

Il existe trois caractéristiques de mode de gouvernance : les types de droit de référence, la nature de leur adaptabilité et instruments de management, et le choix discret des modes de gouvernance.

#### **a. Les droits de référence**

L'économie des coûts de transactions fait appel au droit en cas de litige pour chacun des modes de gouvernance. Les agents sont des entités juridiquement indépendantes mais reliées par un contrat évolutif. En cas de litige, les néo-classiques utilisent l'arbitrage, il permet des adaptations aux différentes conditions contractuelles. Il est souvent utilisé pour les formes hybrides.

#### **b. Les types d'adaptabilité :**

Selon Bernard (1962)<sup>3</sup>, le problème principal de l'organisation est de s'adapter aux changements. Hayek (1945)<sup>4</sup> considère le changement comme cause principale des conflits

---

1 Ghertman M.,(1994)., op-cit., p.13-15.

2 North D., (1990), « Institutions, Institutional Change, and Economic Performance», Cambridge University Press, New York.

3 Barnard C. (1962), «The Functions of the Executive, Harvard University Press», Cambridge, MA, 1938, fifteenth printing.

4 Hayek F. (1945), «The use of knowledge in Society», American Economic Review, vol. 35.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

entres les agents. Pour faire face à ces changements, Williamson (1991)<sup>1</sup> propose deux types d'adaptation :

i. L'adaptabilité autonome :

Il s'agit d'adapter les quantités de commodités standards échangées aux changements de prix ;

ii. L'adaptabilité bilatérale :

Il s'agit de créer des produits avec des caractéristiques adaptées aux différentes catégories de clients visés. Ce type d'adaptabilité se base sur la coordination entre les différents partenaires d'échange au sein de l'entreprise.

### **c. Les instruments de management**

Williamson (1991)<sup>2</sup> a proposé deux types d'instruments :

i. L'intensité des incitations :

Dans ce cadre, plus les incitations sont fortes, moins les coûts de transaction sont élevés. L'intensité des incitations diminue lorsque l'on va de la forme de gouvernance marché vers les formes hybrides puis vers la hiérarchie. Le marché constitue donc le mode de gouvernance qui incorpore les incitations les plus fortes. Contrairement à l'économie des coûts de transaction qui considère les incitations comme mécanisme de management, ayant des incitations différentes selon le mode de gouvernance, la théorie d'agence les considère comme l'instrument central chargé de régler les conflits entre le manager et les différents agents au sein de l'entreprise ;

ii. L'importance de la bureaucratie :

À l'inverse de l'intensité des incitations, plus l'organisation est importante, plus les coûts bureaucratiques seront élevés.

---

1 Williamson, (1991), op-cit, pp 270-277.

2 Idem, pp 270-278.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

### II.4.1.4 Le choix d'un mode de gouvernance

Il n'est pas toujours facile de choisir le mode de gouvernance. En effet, il faut prendre en considération la spécificité des actifs, les attributs comportementaux et les instruments de management pour comparer les différents modes de gouvernance. Williamson (1991)<sup>1</sup> a étudié la relation entre les coûts de transaction et les modes de gouvernance pour chacun des attributs ci-dessus, il a conçu le tableau suivant :

**Tableau (2-1) : Analyse discrète des formes de gouvernance**

<b>Mode de gouvernance</b>	<b>Marché</b>	<b>Contrat</b>	<b>Hiérarchie</b>
<b>Attributs</b>			
Attributs comportementaux	3	2	1
Attributs des transactions	3	2	1
Instruments de management	1	2	3

**Source :** Les institutions de l'économie. Oliver E. Williamson - Interéditions 1994 - Préface de Michel Ghertman - p13.

Le but est de chercher le mode de gouvernance qui minimise les coûts de transaction. Il ne s'agit pas de choisir une pondération entre les différents attributs mais de sélectionner l'attribut qui est considéré comme le plus important stratégiquement dans l'industrie et pour l'entreprise d'une part, et le plus important pour le coût de transaction examiné d'une autre part.

Dans le cadre de l'analyse de la spécificité des actifs, Williamson (1991)<sup>2</sup> a distingué deux cas de figure. Le premier cas, très fréquent dans les industries matures où l'incertitude externe est considérée comme faible, consiste que plus la spécificité des actifs croît, plus l'incertitude interne décroît et plus la fréquence baisse. Donc, les différents attributs des transactions voient leur coût de transaction évoluer dans le même sens, vers le bas. La solution est simple : ils peuvent être tous agrégés sous le label général de spécificité des actifs, puisqu'elle est le déterminant des deux autres. Dans le deuxième cas, l'incertitude externe croît de façon importante en même temps que l'incertitude interne et la spécificité des actifs, les choix deviennent beaucoup plus difficiles.

En effet, les différentes composantes des coûts de transaction n'évoluent pas dans le même sens. Ils augmentent à cause de l'incertitude externe alors qu'ils diminuent pour

---

1 Idem, pp 290-295.

2 Idem, pp 283-290.

## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

l'incertitude interne et la spécificité des actifs. Si l'incertitude externe de type réglementaire est très forte, les entreprises auront le choix entre internaliser l'actif ou choisir une forme hybride comme une forme contractuelle. Si l'incertitude interne croît, ils auront tendance à internaliser la transaction. Les deux incertitudes ont donc des impacts contraires sur les coûts de transaction. Le seul moyen est de déterminer quelle est l'incertitude la plus essentielle pour la stratégie à long terme de l'entreprise et la constitution de ses compétences. La méthode de sélection nécessite d'éliminer de l'analyse la variable la moins importante si elle n'a pas le même impact que les autres sur la variation des coûts de transaction.

### **II.4.2 La théorie des droits de propriété**

La théorie des droits de propriété offre un cadre d'analyse large des organisations, prenant en compte les différents schémas de droits de propriété. Elle est rattachée à l'économie des contrats et à l'analyse économique de droit. Elle considère la firme comme un "nœud de contrats" (Alchian et Demsetz, 1973)<sup>1</sup>.

#### **II.4.2.1 Définition des droits de propriété**

Le point de départ de la théorie des droits de propriété consiste à considérer que tout échange entre agents, et en fait toute relation de quelque nature que ce soit, peut être comme un échange de droits de propriété. La notion de droits de propriété retenue par les théoriciens classiques va au-delà d'une conception purement juridique : la détermination des droits de propriété peut inclure les coutumes, les normes...ect, qui délimitent les usages autorisés sur les actifs<sup>2</sup>.

Demsetz (1967)<sup>3</sup> définit les droits de propriété comme « un moyen permettant aux individus de savoir ce qu'ils peuvent raisonnablement espérer dans leur rapport avec les autres membres de la communauté ». Ces anticipations se matérialisent par les lois, les coutumes et les mœurs d'une société. Pour avoir son droit, l'individu doit avoir l'accord des autres membres de la communauté pour agir d'une certaine manière. La société doit protéger ses propres activités, à la condition qu'elles ne soient pas prohibées.

---

1 Alchian A. A. et Demsetz H. (1972), « Production, Information Costs, and Economic Organization », *American Economic Review*, 62, December, pp.777-795.

2Coriat Benjamin Et Weinstein Olivier, « les nouvelles théories de l'entreprise », livre de poche, paris, 1997 p 80.

3Harold Demsetz, « Toward a Theory of Property Rights», *The American Economic Review*, Vol. 57, No. 2, pp. 347.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

L'auteur souligne que : « Les droits de propriété permettent à leur détenteur de faire du bien ou du tort aux autres membres de la société, mais pas n'importe quel bien, pas n'importe quel tort. Tout dépend de leur contenu : il est possible de nuire à un concurrent en produisant des biens de meilleure qualité que les siens, mais il est peut-être interdit de l'occire.

Dans le même ordre d'idée, un homme peut avoir la permission de tuer un intrus, mais il peut lui être interdit de vendre une production en dessous d'un prix planché. Les droits de propriété fixent la manière dont les individus peuvent tirer profit de certaines activités ou être pénalisés par elles. Ils spécifient par conséquent qui doit payer pour modifier les actions d'autrui. La reconnaissance de ces droits conduit à établir une relation assez étroite entre les droits de propriété et les externalités. »

Pour Pejovich (1972)<sup>1</sup> « les droits de propriétés ne sont pas des relations entre les hommes et les choses mais des relations codifiées sur l'usage des choses ». Ici, il faut distinguer entre deux types de droit :

- **Les droits absolus** : concernent les principes de comportement que toute personne doit observer ;

- **Les droits contractuels** : ne concernent que les parties impliquées. Ils ne sont exécutoires que s'ils ne violent pas les droits absolus.

Enfin, Coriat&Weinstein (1995)<sup>2</sup> définit le droit de propriété comme : «un droit socialement validé à choisir les usages d'un bien économique ».

### **II.4.2.2 Les hypothèses de la théorie des droits de propriété**

Pejovich (1972)<sup>3</sup> a mis en place un certain nombre d'hypothèses :

1. Les agents économiques maximisent leur fonction d'utilité et sont motivés par la recherche de leur intérêt individuel quel que soit le système économique dans lequel ils opèrent, quels que soient les droits de propriété dont ils disposent ;

---

1Eirik G. Furubotnet SvetozarPejovich (1972), «Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature», Journal of Economic Literature, Vol. 10, No. 4. pp 1115-1159

2Coriat Benjamin Et Weinstein Olivier (1995), «les nouvelles théories de l'entreprise», Caire Guy. Tiers-Monde, Volume 37, Numéro 146, p 80 ;

3Eirik G. Furubotne t Svetozar Pejovich, (1972); «Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature», Journal of Economic Literature, Vol. 10, No. 4. op-cit. p 1143

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

2. Tout individu poursuit ses propres objectifs, mais il est soumis à des contraintes imposées par la structure du système dans lequel il opère ;
3. La maximisation du profit ou de la richesse n'est pas l'unique argument de la fonction d'utilité d'un agent économique. Outre les éléments financiers, cette dernière comprend des éléments non monétaires tels que le loisir, les conditions de travail, le temps libre pendant les heures de travail, etc.. (Alchian et Kessel, 1962 ; Becker, 1957) ;
4. Les préférences d'un individu sont révélées par un comportement sur le marché ;
5. L'information n'est jamais parfaite (Stigler, 1961) et les coûts de transaction ne sont pas nuls (Demsetz, 1968).

### **II.4.2.3 Typologie des droits de propriété**

Les tenants de cette approche considèrent la propriété privée, en vertu de son caractère exclusif et transférable, comme le meilleur moyen de valorisation des ressources.

En effet, lorsque la propriété est collective, des comportements opportunistes se généralisent. Une telle situation est désignée par l'expression de "tragédie des Commons" (Gordon, 1954. Hardin, 1968) ou "passager clandestin" (Alchian et Demsetz, 1972).

Nous distinguons ici entre les droits de propriété privée et les droits de propriété publique.

#### **a. La propriété privée**

Il existe deux caractéristiques qui distinguent la propriété privée de la propriété publique d'un bien :

*i. L'exclusivité absolue :*

Elle représente la composante centrale du système économique de la propriété privée. Elle constitue un droit exclusif à utiliser le bien et se manifeste aussi sous l'aspect du contrôle.

*ii. Le transfert volontaire :*

Il permet d'échanger les droits selon les conditions approuvées par l'acheteur et le vendeur seulement, les termes d'échange ne peuvent être imposés par une autre personne.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

Pejovich (1972)<sup>1</sup> a défini aussi un autre aspect des droits privés, il s'agit de la propriété privée atténuée, elle se distingue de la précédente en ce que l'exclusivité et la transférabilité sont restreintes.

### **b. La propriété publique**

Dans ce cas, l'actif appartient à l'état et non pas à des individus. Tous les employés ont le droit d'utiliser les actifs, mais non pas le droit de vendre, ou de changer la qualité des biens. Même les managers n'ont qu'un simple droit d'usage sur les actifs de l'état. Dans le cadre de la propriété publique, les utilisateurs des biens peuvent s'approprier les profits dégagés par leur utilisation. Il s'agit ici de la propriété publique atténuée. En raison de son caractère non exclusif, la propriété commune conduirait nécessairement à une sur utilisation des richesses (Tinel ; 2002)<sup>2</sup>.

### **II.4.2.4 La structure de propriété**

La théorie des droits de propriété considère l'entreprise comme un « nœud de contrats », et tout échange entre agents correspond à un échange de droits de propriété.

Le principe du démembrement de propriété consiste à diviser la pleine propriété d'un objet en trois parties :

- A-** Usus : le droit d'utiliser un actif comme le désire son propriétaire ;
- B-** Fructus : le droit de bénéficier des rendements de cet actif ;
- C-** Abusus : le droit de transférer cet actif vers un autre propriétaire.

Pour les théoriciens des droits de propriété, le fait de décomposer les droits de propriété entre les mains de plusieurs personnes tend à réduire l'efficacité de la firme. Pour résoudre ce problème, Parrat (1999)<sup>3</sup> souligne que seul un manager propriétaire peut minimiser le gaspillage parce qu'il bénéficie de la totalité du profit réalisé grâce à ses efforts. Gomez (1996)<sup>4</sup> a pu identifier les différentes formes d'entreprises selon leurs natures de propriété. Ces formes sont présentées dans le tableau (2-2)

---

<sup>1</sup> Eirik G. Furubotnet Svetozar Pejovich (1972), op-cit, pp 1319.

<sup>2</sup> Tinel. B, (2002), « que reste-t-il de la contribution d'Alchian et Demsetz à la théorie de l'entreprise ? », Cahiers d'économie politique, n°46, p. 67-89.

<sup>3</sup> Parrat Frédéric, « le gouvernement d'entreprise : ce qui a déjà changé, ce qui va encore évoluer », Maxima, Paris, 1999, pp 28-29.

<sup>4</sup> Gomez P. Y. (1996), « Le gouvernement de l'entreprise. Modèles économiques et pratiques de gestion », Paris, InterÉditions. P35-36.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

**Tableau (2-2) : Cartographie des types de propriété**

Qui possède	Individu	individu	Organisation (l'entreprise)	Organisation (l'état)
Caractéristique du droit de propriété				
Exclusif	<b>Oui</b>	<b>Oui</b>	<b>Oui</b>	<b>Oui</b>
Usus	<b>Oui</b>	<b>A l'employé</b>	<b>Oui</b>	<b>Oui</b>
Fructus	<b>Oui</b>	<b>Au propriétaire</b>	<b>A l'employé</b>	<b>à la collectivité</b>
Cessible	<b>Oui</b>	<b>Parfois limite</b>	<b>Non</b>	<b>non</b>
Abusus	<b>Oui</b>	<b>Partagé</b>	<b>Eventuellement aux employés</b>	<b>non</b>
Type de propriété	<b>Propriété privée</b>	<b>Propriété privée atténuée</b>	<b>Propriété collective atténuée</b>	<b>Propriété publique</b>
Type d'entreprise	<b>Capitaliste</b>	<b>Coopérative</b>	<b>Managériale</b>	<b>D'état</b>

Source : Gomez (1196), p36.

### **II.4.3 La théorie de l'agence**

La théorie de l'agence remet en cause le postulat représentant l'entreprise comme un acteur unique pour mettre l'accent sur les divergences d'intérêts potentielles entre les différents partenaires de l'entreprise (dirigeants, actionnaires et créanciers...).

#### **II.4.3.1 La différence entre la théorie positive et normative**

Deux catégories de travaux existent dans le cadre de la théorie d'agence.

##### **a. La théorie normative**

Elle est consacrée à l'étude de la nature des contrats dans un marché parfait. Il s'agit de choisir les contrats optimaux pour les agents disposant de stocks d'information et des préférences différents. Elle propose aussi des mécanismes servant la réduction des coûts de la relation d'agence (Charreaux, 1998)<sup>1</sup>. Eisenhardt<sup>2</sup> (1989) propose trois stratégies de contrôle :

- Garantir un emploi stable et routinier, de telle sorte que les comportements sont facilement contrôlables ;
- Mettre en place un système d'information efficace afin de cerner l'activité de l'agent en cas d'un emploi complexe ;

<sup>1</sup>Charreaux.G, (1998), "La théorie positive de l'agence: lecture et relecture". Economica, Paris 1999, PP. 60-141.

<sup>2</sup>Eisenhardt.K (1989), "Agency theory: An assessment and review", Academy of management review, vol.14, n°1, pp 57.74.



## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

- Mettre en place un système de bénéfice afin d'évaluer l'activité de l'agent en cas d'un emploi complexe.

### **b. La théorie positive de l'agence (TPA)**

Elle s'intéresse à la recherche des formes organisationnelles les plus adaptées pour résoudre les problèmes de coordinations entre les différents agents économiques (Charreaux, 1998)<sup>1</sup>. Ces problèmes peuvent apparaître lorsque:

- L'action de l'agent affecte le bien être des deux parties ;
- Les actions prises par l'agent sont difficilement observables par les autres agents ;
- L'agent a le choix de se comporter de plusieurs façons ;

Charreaux (1998)<sup>2</sup> et Boncori et Xavier (2012)<sup>3</sup> proposent des mécanismes internes et externes de gouvernance :

- **Les mécanismes internes** : Ils représentent le contrôle exercé par les actionnaires, les dirigeants et le conseil d'administration ;
- **Les mécanismes externes** : C'est le contrôle exercé par le marché et le gouvernement.

### **II.4.3.2 La relation d'agence**

M.C. Jensen et W.H. Meckling (1976)<sup>4</sup> ont mis l'accent sur les divergences d'intérêts potentielles entre individus ou organisations. Ils définissent une relation d'agence comme « un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (principal) engage une autre personne (agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent ».

De cette définition on dégage les caractéristiques de la relation d'agence :

- Elle met en jeu des droits de propriété ;
- Elle repose sur la relation d'autorité ;
- Elle pose le problème d'information imparfaite des contractants ;
- La relation d'agence est asymétrique ;
- Elle conduit à l'opportunisme, risque moral et sélection adverse.

---

1 Charreaux.G, (1998), op-cit, pp 90-99.

2 Idem, pp102-125.

3 Boncori. A. L et Mahieux. X, (2012), « Au-delà du bien et du mal », La théorie et les pratiques de gestion, Revue française de gestion N° 228-229, pp 129-146.

4 M. Jensen et W. Meckling, (1976) , Theory of the firm: managerialbehavior, agencycost, and ownership structure, Journal of Financial Economic, pp. 305-360.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

### **II.4.3.3 Les hypothèses de la théorie d'agence**

Charreaux et Desbrières (1997)<sup>1</sup> proposent deux hypothèses comportementales:

1. Les individus cherchent à maximiser leur utilité ;
2. Les individus sont susceptibles de tirer profit de l'incomplétude des contrats.

### **II.4.3.4 Les coûts d'agence**

Les divergences d'intérêts entre les différents agents occasionnent un certain nombre de coûts appelés coûts d'agence. Ces derniers recouvrent notamment les coûts de surveillance consentis par le mandant pour vérifier l'adéquation entre la gestion du mandataire et ses propres objectifs (mise en place de procédures de contrôle, de systèmes d'audit, rémunération du mandataire...) et les coûts de dédouanement engagés par le mandataire dans le but de rassurer le mandant sur la qualité de sa gestion (édition de rapports annuels...).<sup>2</sup> Cette théorie tente de mettre en place des mécanismes pour réduire les coûts d'agence<sup>3</sup>.

Selon Jensen et Meckling (1993)<sup>4</sup>, les coûts d'agence représentent les coûts résultant des conflits d'intérêts dans les situations de coopération et sont égaux à la somme des coûts de conception, de mise en œuvre et de maintenance des systèmes d'incitation et de contrôle et de la perte résiduelle, c'est-à-dire du manque à gagner lié à la résolution imparfaite de ces conflits. Ils ont identifié trois types de coûts :

#### **a. Les coûts de contrôle ou 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 ses intérêts ;

#### **b. Les coûts de dédouanement ou coûts d'engagement**

Ce sont les dépenses supportées par le dirigeant et ayant pour but de rassurer le mandat sur la qualité de sa gestion ;

---

1 Charreaux. G, Desbrières. P, (1997), « Le point sur...le gouvernement des entreprises », Working Paper, Université de Bourgogne.

2 Pierre Vernimmen, op-cit, 2016, p560.

3 Rahul Kochhar, Explaining Firm Capital Structure: The Role of Agency Theory vs. Transaction Cost Economics, Strategic Management Journal, Vol. 17, No. 9, 1996, p:715.

4 Jensen. M. C, (1993), "The modern industrial revolution, Exit, and the failure of internal control systems", The Journal of Finance, vol. 48, n°3, pp 831-880.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

### **c. Les coûts résiduels**

Dénommés aussi « perte résiduelle », ils représentent la perte d'utilité subie par le mandat par suite d'une divergence d'intérêt avec le mandataire. Ces coûts résultent de l'impossibilité d'exercer un contrôle total des actions de l'agent.

Cela laisse supposer que les individus étaient à même d'anticiper rationnellement et sans détours les conséquences des conflits d'agence sur la valeur de leur patrimoine, d'où la prise en considération des conflits ex post dans la TPA. De ce fait, Jensen (1983)<sup>1</sup> a distingué les tautologies centrales suivantes :

*i. La minimisation des coûts d'agence*

M. C. Jensen (1983) a proposé un principe basé sur la motivation des agents qui cherchent à s'approprier les gains liés à la réduction des coûts d'agence : "... les agents maximisateurs minimisent les coûts d'agence dans toute relation contractuelle..."<sup>2</sup>;

*ii. La sélection des formes organisationnelles les plus adaptées :*

L'auteur a insisté sur l'importance de la forme organisationnelle qui constitue une dimension concurrentielle particulière et le principe de sélection naturelle : " Les organisations qui survivent sont celles qui sont à même d'offrir les services ou les produits au prix le plus faible permettant de couvrir les coûts. » ;

*iii. La permanence de l'équilibre organisationnel :*

Une troisième tautologie a été ajoutée par M.C. Jensen et W.H. Meckling (1994)<sup>3</sup>, Il s'agit de la notion d'équilibre de marché qui est appliquée pour qualifier l'équilibre organisationnel: " Il s'agit simplement d'une autre façon de dire que des individus rationnels, sophistiqués, s'adaptent en permanence à leur ensemble d'opportunités, celui-ci étant défini de façon à prendre en compte les coûts d'adaptation. ».

Il est difficile de maintenir l'équilibre du système de gouvernance des entreprises, mais il demeure nécessaire pour éviter les conflits d'intérêts entre les différents participants au système. Une information fiable représente donc le centre de ce système, elle est produite par les dirigeants dont on veut gouverner la conduite et définir l'espace discrétionnaire.

---

1 Eugene F. Fama et Michael C. Jensen , "separation of ownership and control,Journal of Law and Economics, Vol. XXVI, June 1983, p331.

2 Idem, pp: 321-329.

3 Jensen M.C et Meckling W.H., (1994), « The nature of Man », Journal of Applied corporate Finance, p38.

### **II.4.3.5 Les sources de conflits d'agence**

La remise en question de l'hypothèse d'absence de conflits entre les différents acteurs de la vie économique et financière de l'entreprise (dirigeants, actionnaires et créanciers) relève de la théorie de l'agence.

#### **a. Les conflits d'intérêts entre dirigeants et actionnaires**

Les dirigeants sont les agents des actionnaires au sein de l'entreprise et ont vocation à gérer l'entreprise dans le sens de l'intérêt des actionnaires (M. Jensen et W. Meckling, 1976)<sup>1</sup>. Or, les dirigeants et actionnaires possèdent des fonctions d'utilité différentes et agissent de façon à maximiser leur utilité respective.

Selon M. Jensen et W. Meckling (1976)<sup>2</sup>, le dirigeant ne détient pas personnellement la totalité des parts de l'entreprise. Il a tendance à s'approprier d'une partie des ressources de la firme sous forme de privilèges pour son usage personnel (dépenses discrétionnaires). Il peut aussi promouvoir la continuité de l'activité de l'entreprise, même si du point de vue des actionnaires, la liquidation est plus avantageuse (Harris et Raviv, 1990)<sup>3</sup>. Dans le même cadre, Jensen (1986)<sup>4</sup> a soulevé le phénomène de surinvestissement de la part du dirigeant, dans le sens où l'intérêt de l'actionnaire se trouve dans la distribution des cash flows disponibles.

Ces conflits d'intérêts engagent des risques aussi bien pour les actionnaires que pour les dirigeants. Les actionnaires peuvent perdre leurs apports et les dirigeants risquent leurs emplois et leur valeur sur le marché du travail. (E. Fama, 1980)<sup>5</sup>.

En effet, si les efforts déployés par les dirigeants en faveur de l'entreprise sont bénéfiques aux actionnaires, ils comportent pour les dirigeants une certaine inutilité. Les dirigeants sont beaucoup plus sensibles à la variabilité des résultats de la société que ne le sont les actionnaires. Puisqu'ils investissent la majeure partie de leur patrimoine (capital humain) dans leur société, par contre un actionnaire peut facilement diversifier son

---

1 M. Jensen et W. Meckling, (1976), op-cit, pp 325-331.

2 Idem, p335.

3 Harris M. et Raviv A., «Capital Structure and the Informational Role of Debt», Journal of Finance, vol. 45, 1990.

4 Jensen M., «Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers», American Economic Review, mai 1986.

5 E.FAMA, (1980). « Agency problems and the theory of the firm » Journal of Political Economy, n°88, pp. 288-307.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

portefeuille. Les dirigeants doivent donc réduire le risque en investissant dans des projets moins risqués et plus rentables à court terme contrairement au souhait de l'actionnaire.

Jensen (1986)<sup>1</sup> a identifié les coûts d'agence suivants :

- Les dépenses de contrôle qui sont engagées par les actionnaires pour vérifier que la gestion du dirigeant est compatible avec la maximisation de son utilité ;
- Les dépenses engagées par le dirigeant pour signaler aux actionnaires la bonne qualité de sa gestion ;
- Des coûts résiduels apparaissent et proviennent de l'impossibilité d'exercer un contrôle total de la gestion du mandant, notamment lorsque le coût marginal du contrôle excède son revenu marginal.

Pour résoudre une partie de ces coûts d'agence, l'endettement peut être envisageable, il représente un moyen efficace puisqu'il favorise la convergence des intérêts des actionnaires et du dirigeant. En effet, dans le cadre d'un endettement bancaire, l'augmentation de la dette de l'entreprise aura pour conséquence une augmentation du contrôle par la banque de l'activité de gestion du manager. Ainsi, le dirigeant va choisir des investissements optimaux pour faire face au paiement des intérêts fixes et aux échéances de remboursement. Enfin, la nature du contrat de dette a pour conséquence directe l'augmentation du risque de défaillance et de perte d'emploi du dirigeant par le biais de l'option de liquidation par la banque. Ces risques vont pousser le dirigeant à veiller à ce que ses décisions maximisent le flux d'activité.

Toutefois, si l'endettement est susceptible de réduire une partie des coûts d'agence, il crée d'autres coûts entre les actionnaires et créanciers puisque les relations entre ces deux parties sont également source de conflit d'agence.

### **b. Les conflits d'agence entre actionnaires et créanciers**

La relation qui s'établit entre un bailleur de fonds (la banque) et l'entreprise est sujette à l'asymétrie d'information. Cette hypothèse consiste à considérer que le niveau et la qualité de l'information ne sont pas identiques entre les agents, et ceci au cours de la durée totale de la relation de crédit. Ainsi, avant la signature du contrat, l'existence de projets d'investissements de qualité différente pose le problème de la « sélection adverse » (Akerloff,

---

1 M. Jensen et W. Meckling, (1976), op-cit, pp 335-340.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

1970)<sup>1</sup>. Durant la relation de crédit, la banque (le mandataire) peut se trouver, par manque d'informations, dans l'impossibilité de vérifier exactement les efforts fournis par le mandant (l'entreprise).

Le risque d'aléa moral est défini par Stiglitz et Weiss (1981)<sup>2</sup> comme « la possibilité pour l'entreprise de détourner les fonds prêtés par les créanciers à des fins plus risquées que prévu de façon à maximiser la valeur de l'investissement au détriment du risque ». Cette situation pose le problème de la « substitution d'actifs » lié à la nature de la rémunération contractuelle des créanciers (Jensen et Meckling, 1976)<sup>3</sup>.

De plus, l'entreprise peut détourner une partie des gains liés à l'investissement, le banquier doit donc vérifier, en cas de difficultés de remboursement de l'entreprise, si cette situation provient effectivement d'une mauvaise conjoncture ou d'un comportement opportuniste de l'entreprise. (Williamson ; 1986)<sup>4</sup>. En général, les différents coûts d'agence liés à l'asymétrie d'information entre créanciers et actionnaires sont compris dans le prix de la dette en vue de limiter les risques liés à l'asymétrie informationnelle.

Conscients de ces risques, les actionnaires cherchent à protéger la réputation de l'entreprise. Donc il n'est pas de leur intérêt d'investir dans un projet plus risqué, puisque la relation à moyen -long terme avec la banque et notamment les avantages qui en découlent en terme d'économies de coûts d'information vont être affectés. Sharpe (1990)<sup>5</sup>.

De sa part, le dirigeant peut également réduire les coûts d'agence de la dette liés aux conflits avec les créanciers puisqu'il détient l'information sur la valeur de son projet d'investissement. Il engage donc une part importante des fonds de l'entreprise dans le projet de façon à signaler sa qualité auprès de la banque. En effet, le dirigeant a aussi un rôle à jouer dans le sens ou sur le marché du travail des dirigeants, seule la distinction entre la réussite et l'échec des projets est lisible (Hirshleifer et Thakor, 1989)<sup>6</sup>.

---

1G.Akerlof (1970), «The market for lemons: Qualitative uncertainty and the market mechanism», *Quarterly Journal of Economics*, n°3, p15.

2Stiglitz J., Weiss A., (1981), «Credit rationing in markets with imperfect information», *American Economic Review*, vol. 71, p.393-410.

3 M. Jensen et W. Meckling, (1976), op-cit, pp 325-333.

4Williamson O.E. (1986), "Costly monitoring, financial intermediation and equilibrium credit rationing", *Journal of Monetary Economics*, n°4, p. 158-179.

5S.SHARPE (1990), "Asymmetric information, bank lending and implicit contracts : a stylized model of customer relationships", *Journal of Finance*.

6D.Hirshleifer&V.Thakor (1989), 'Managerial reputation, project choice and debt' working paper UCLA.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

### **II.4.3.6 Limites de la théorie positive**

Il est clair que la théorie positive ne permet pas de définir un cadre général puisque ses hypothèses ne sont valables que dans les cas les plus extrêmes. Christenson (1983)<sup>1</sup> a montré que l'objet de la théorie positive s'intéresse seulement à prédire le comportement des dirigeants en matière de choix de méthode comptable.

Selon D. Neu (1992)<sup>2</sup>, la théorie positive privilégie des facteurs économiques pour expliquer le comportement des dirigeants et ignore l'impact que peuvent avoir les relations sociales sur les choix des dirigeants.

Enfin, l'épistémologie constructiviste considère que la connaissance scientifique relève d'un processus, et non d'une révélation liée à l'expérimentation : il n'y aurait pas de réalité observée, mais seulement une réalité (socialement) construite.

### **II.4.4 Les théories alternatives**

Les théories des droits de propriété, de l'agence et des coûts de transaction étudient les conflits d'intérêt pouvant exister entre les différents partenaires de l'entreprise. Ces théories supposent que le dirigeant a un comportement passif. Ce dernier met en avant que le dirigeant n'a pas une attitude active dans la mesure où il n'essaie pas de neutraliser le système disciplinaire de l'organisation, son rôle est donc limité. Par contre, et bien qu'elle découle de ces théories, la théorie de l'enracinement suppose qu'un dirigeant ait un comportement actif. Cette hypothèse est plus réaliste, le comportement actif ne doit pas conduire à des agissements frauduleux, mais à un essai d'accroissement de l'espace discrétionnaire accordé aux dirigeants au sein de l'organisation et sur le marché.

Chatelin et Trébuck (2003)<sup>3</sup> ont intégré le concept de valeur partenariale et considèrent la firme comme : « un ensemble de contrats, et de mécanismes de gouvernance permettant la des intérêts de chacune des parties prenantes, de les aligner et d'atténuer leur perte d'utilité collective ». Cette intégration s'inscrit alors dans le prolongement de la théorie positive de

---

1 Christenson C. (1983), The methodology of positive accounting, The accounting review, volume LVIII, numéro 1, Janvier, pp. 1-22.

2NEU D., 1992, « The social construction of positive choices », *Accounting, Organization and Society*, Vol. 17, No.3/4, pp.223-237.

3Chatelin C, Hatelin C. (2003), « Stabilité et évolution du cadre conceptuel en Gouvernance d'entreprise : Un essai de synthèse », Communication pour les neuvièmes journées d'histoires de la comptabilité et du management, CREFIGE- Université Paris Dauphine ;





## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

### *i. Les investissements spécifiques des dirigeants*

Le dirigeant d'une entreprise peut utiliser les actifs de l'entreprise, pour neutraliser les systèmes de contrôle et accroître la dépendance de l'ensemble des partenaires de la firme envers les ressources qu'ils contrôlent (capital humain spécifique, asymétrie d'information...). Un dirigeant peut procéder à la réalisation d'investissement peu reproductible, qui lui est spécifique, et dont il essaiera de maximiser sa valeur sur le marché<sup>1</sup>. Selon Boot (1992)<sup>2</sup>, les entreprises ayant des actifs très spécifiques font l'objet de moins de prises de contrôle que celles ayant des actifs moyennement spécifiques.

### *ii. La manipulation de l'information*

Elle concerne la capacité des dirigeants à acquérir de l'information, à travers une connaissance particulière de l'environnement et des autres acteurs, et à la traiter. L'information est une ressource essentielle pour les organisations, sa détention constitue donc une source importante de pouvoir pour les acteurs (Pfeffer, 1982<sup>3</sup>; Pfeffer&Salancik, 1978<sup>4</sup>).

Selon Stiglitz et Eldin (1992)<sup>5</sup>, les dirigeants sont au centre du nœud de contrats. Ils disposent d'un meilleur accès à l'information comparativement à l'ensemble des partenaires de la firme. Cet avantage informationnel leur permet de maximiser leur revenu et s'approprier des rentes, c'est à dire d'une rémunération supérieure au coût d'opportunité qu'ils supportent.

La position stratégique dont les dirigeants disposent, leur permet de contrôler en partie l'information et, en particulier, de restreindre sa disponibilité pour les autres agents. Pour se faire, le dirigeant dispose selon Paquerot (1996)<sup>6</sup> de différents moyens :

- La modification des structures en place (Charreaux, 1997a)<sup>7</sup>;
- La favorisation de la croissance de l'entreprise (Rose & Shepard, 1997)<sup>8</sup>;

---

1ShleiferetVishny, (1989), «Management Entrenchment: The case of manager-Specific Investments », Journal of Financial Economics, Vol n°25, p123-139.

2Boot A.W.A, (1992), «Why hang on to losers? Divestitures and takeovers», Journal of Finance, vol 47.

3Pfeffer J. (1982), «Organizations and Organization Theory», Ballinger Publishing Company.

4Pfeffer J., Salancik G.R. [1978], The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective, Harper Row.

5Stiglitz J etEldin S, (1992), «Discouraging Rivals: Managerial Seeking and Economica Insufficiencies», NBER Working-paper-series, n°4145, August.

6 Paquerot. M, (1996), « Stratégies d'enracinement des dirigeants et prises de contrôle d'entreprises », thèse de doctorat, Université de Bourgogne, IAE Dijon.

7CharreauxG, (1997a), « Le statut du dirigeant dans la recherche sur le Gouvernement des Entreprises », in *LeGouvernement des Entreprises*, Economica, 471- 493.

8Rose L, Shepard A, (1997); "Firm diversification and CEO compensation: managerial ability or executive entrenchment?", RAND Journal of Economics Vol. 28, No. 3, Autumn 1997 pp. 489-514.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

- le développement des contrats implicites avec l'ensemble des partenaires de l'organisation (Charreaux.G.1997b)<sup>1</sup>.

L'accroissement de l'asymétrie informationnelle envers les partenaires et les agents chargés directement de contrôle des dirigeants (actionnaires, administrateurs, banques...) permet aux dirigeants de s'enraciner et d'accroître leur espace discrétionnaire.

Hirshleifer (1993)<sup>2</sup> distingue trois catégories de manipulations d'information :

- L'amélioration des indicateurs de performance à court terme, de façon à créer un biais de visibilité.
- Favoriser les bonnes nouvelles favorables et de retarder celles défavorables.
- Copier les décisions des dirigeants les plus réputés pour éviter d'être assimilé aux dirigeants les moins compétents.

Un dirigeant peut privilégier le développement d'activités dans lesquelles il excelle ou favoriser la rétention d'informations en centralisant personnellement toutes les informations critiques pour la survie de l'entreprise.

### *iii. Les réseaux relationnels*

D'une manière générale, plus ces réseaux relationnels sont développés et plus le dirigeant est affranchi de la tutelle de ses administrateurs (Pigé, 1998)<sup>3</sup>. Un dirigeant peut favoriser un enracinement informel interne en s'appuyant sur les salariés de l'entreprise, Il peut embaucher systématiquement des collaborateurs avec lesquels il entretient des rapports privilégiés (afin de maîtriser le contrôle interne) et de constituer des réseaux sociaux. Il peut aussi faire appel à son réseau externe, c'est à dire à tous les partenaires externes à la firme avec lesquels il entretient des relations privilégiées.

En poursuivant une forte croissance, le dirigeant peut engager une politique salariale favorable aux employés dans le souci de les rallier à sa cause au détriment des intérêts des

---

1 Charreaux G, (1997b), « Modes de contrôle des dirigeants et performances des firmes », in Le Gouvernement des Entreprises, Economica.

2 Hirshleifer D., (1993), « Managerial reputation and corporate investments decisions ». Financial Management, summer, pp: 9-22

3 Pigé B, (1998), « Enracinement des dirigeants et richesse des actionnaires », *Finance, Contrôle, Stratégie*, vol. 1, n° 3, 1998, p. 138-158.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

actionnaires, il peut assurer aussi des promotions à foison (Baker et al. 1988)<sup>1</sup>. Baumol (1959)<sup>2</sup> estime que les dirigeants recherchent davantage l'accroissement du chiffre d'affaires que la maximisation du résultat. Il explique ceci par le lien existant avec la rémunération du dirigeant.

De son côté, Paquerot (1997)<sup>3</sup> souligne que le dirigeant privilégie un enracinement de type actionnarial en accroissant son niveau de participation dans l'entreprise, en nouant des alliances avec un ou plusieurs groupes d'actionnaires significatifs ou en cumulant des mandats de manager et d'administrateur.

Le cycle d'enracinement peut évoluer dans un sens ou dans un autre en fonction d'un ensemble de facteurs. La compréhension de cette combinaison de facteurs contribuerait à l'explication des stratégies des acteurs et à concevoir des mécanismes de contrôle conséquents.

### **b. Le cycle de vie du dirigeant au sein de l'entreprise**

Paquerot (1997) et Pigé (1998) proposent de reconsidérer l'approche négative de l'enracinement basée sur le comportement opportuniste des dirigeants. Selon Paquerot (1997)<sup>4</sup>, il existe un cycle de vie des dirigeants et l'effet des actions qu'ils posent peut être lui-même soumis à des ambitions différentes selon leur position dans le cycle.

Tout au long de son cycle de vie, le dirigeant détiendra plus de pouvoir et arrivera à se délier progressivement des contraintes qui lui sont imposées initialement. En effet, au début de son mandat, le dirigeant subit une pression politique et sociale importante. Au cours de son mandat, le dirigeant se dote d'un capital réputation grâce aux éventuelles relations qu'il a pu tisser avec les différents partenaires de la firme.

L'enracinement représente un processus qui passe d'un enracinement *neutre* à un enracinement *offensif* ou *défensif* relativement au contexte ou à l'environnement dans lequel le dirigeant évolue. Selon l'auteur, le cycle de vie des dirigeants comprend trois phases :

---

1 Baker G.P., Jensen M.C., Murphy K.J. (1988), « Compensation and Incentives, Practice vs. Theory », *The Journal of Finance*, vol. 43, n° 3, July, p. 593-616.

2 Baumol W.J. [1959], *Business Behavior, Value and Growth*, MacMillan Company.

3 Paquerot M. (1997), « Stratégies d'enracinement des dirigeants, performance de la firme et structure de contrôle », in *Le gouvernement des entreprises*, Économica, Paris, p. 105-138.

4 Idem, pp 112-129.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

### *i. La phase de valorisation du dirigeant ou l'enracinement neutre*

Les dirigeants nouvellement nommés cherchent à tisser des liens interpersonnels avec ses nouveaux partenaires internes et externes de la firme. Les décisions prises à ce niveau, peuvent être en phase avec les attentes des actionnaires. Le nouveau dirigeant cherche à donner un signal fort au marché, il a donc tendance à accroître son capital social afin de mieux contrôler son « territoire » et de l'appréhender. Il commence à s'attacher à la firme dans le respect des intérêts de ses actionnaires. Selon Pigé (1998)<sup>1</sup>, le dirigeant cherche à construire des réseaux relationnels, mettre en place un climat social favorable et à privilégier une meilleure productivité.

### *ii. La phase de réduction des moyens de contrôle où l'enracinement offensif*

Il s'agit à ce niveau, d'investissements effectués ou de décisions prises qui peuvent donner aux dirigeants un pouvoir discrétionnaire important. Dans ce cas, le dirigeant cherche à 'enjoliver' toutes les actions qu'il entreprend dans la firme afin de légitimer son action auprès de ses partenaires. Il noue des contrats implicites avec les personnes les plus influentes en relation directe avec l'entreprise. Par exemple, par rapport aux salariés, le dirigeant peut créer une structure organisationnelle lourde et ainsi accroître la taille de l'entreprise, ce qui lui permet d'octroyer des promotions afin d'honorer des contrats implicites et d'augmenter son espace discrétionnaire. De plus, les dirigeants peuvent éviter de prendre certaines décisions (par exemple des restructurations organisationnelles) qui les mettraient en position de difficulté par rapport aux salariés (ils éprouveraient des difficultés à honorer certains contrats implicites), en dépit du caractère a priori rationnel que pourrait revêtir la décision<sup>2</sup>.

Le dirigeant est obligé d'investir dans des actifs spécifiques et de favoriser la rétention de l'information (Morck, Shleifer et Vishny, 1990<sup>3</sup>). Il peut aussi cumuler les fonctions de PDG et d'administrateur (Finkelstein et D'Aveni, 1994<sup>4</sup>) et se légitimer auprès des

---

1 Pigé B. (1998), «Enracinement des dirigeants et richesse des actionnaires, *Finance Contrôle Stratégie*, Vol. 1, N° 3, septembre, 131-158.

2Hubert.M& al (2005), « Gouvernement d'entreprise : Enjeux managériaux, comptables et financière », De Boeck &Larcier , édition de Boeck Université, P26.

3Morck R., Shleifer A. et Vishny R.W. (1990). « Do managerial objectives drive bad acquisitions?», *Journal of Finance*, 45, p.31-48.

4 Finkelstein S. etD'Aveni R.A. (1994), «CEO Duality as a Double -Edged Sword: How boards of Directors Balance Entrenchment Avoidance and Unity of Command», *Academy of Management Journal*, vol.37, n°5, p.1079-1108.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

administrateurs en nommant par exemple des administrateurs internes (Hermalin et Weisbach, 1988)<sup>1</sup> et en ralliant les administrateurs externes.

### *iii. La phase d'augmentation de la consommation où l'enracinement défensif*

Dans une troisième phase, le dirigeant peut augmenter ses rémunérations ou ses avantages en nature à condition de fournir aux actionnaires et aux partenaires de l'entreprise une rentabilité suffisante. Selon Bodie et Merton (1998), les dirigeants auront deux motivations principales durant cette phase :

- Assurer le maintien de l'entreprise pour continuer à générer des rentes ;
- Garantir un niveau d'indépendance élevé.

Selon Pigé (1998)<sup>2</sup> et Paquerot (1997)<sup>3</sup>, plus le dirigeant approche de la fin de son mandat, plus il va éprouver une crainte quant à la perte de son poste. Cette crainte est alors à l'origine d'un enracinement que nous qualifierons d'enracinement Défensif.

Au-delà de la prise en compte de ce processus d'enracinement, la théorie de l'enracinement des dirigeants est aussi sujette à de nombreuses critiques. En effet, la définition d'une action prise à des fins personnelles ou dans l'intérêt de l'entreprise reste parfois évasive et ambiguë.

### **II.4.4.2 La théorie de l'intendance : L'avènement du dirigeant humaniste**

Cette théorie est fondée par Donaldson en 1990<sup>4</sup>. Elle s'intéresse au développement d'une gouvernance d'entreprise sous l'hypothèse de comportement 'altruiste' des agents. Gomez (1996)<sup>5</sup> Définit l'intendance comme « la croyance d'un individu selon laquelle les autres individus agissent d'une certaine façon dans une circonstance donnée ».

---

1Hermalin B. etWeisbach M. (1988). «The Determinant of Board Composition», *Rand Journal of Economics*, vol.19, n°4.

2 Pigé B. (1998), op-cit, pp : 140-152.

3 Paquerot M. (1997), op-cit, pp 115-124.

4 Donaldson L, (1990). « The Ethereal Hand: Organizational Economics and Management Theory», *Academy of Management Review*, vol. 15, n°3, p. 369-381.

5 Gomez P. Y. (1996), op-cit, P 42.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

Dans ce cadre, Davis et al (1997)<sup>1</sup> définissent la théorie de l'intendance comme : « des situations dans lesquelles les managers ne poursuivent pas seulement leur intérêt propre, mais se comportent plutôt en intendants dont les objectifs coïncident avec ceux de leurs mandants » Le dirigeant est considéré comme un conseiller qui joue un rôle actif dans la formation de la stratégie de l'entreprise. Cette théorie retient, sur la base d'un modèle de l'homme plus optimiste, l'hypothèse d'une convergence d'intérêts en raison des satisfactions morales, qu'éprouveraient les dirigeants «bons intendants». En effet, Arcimoles&Trebucq (2003)<sup>2</sup> considèrent que : « les coûts d'agence ne constituent pas les seuls facteurs susceptibles d'expliquer l'impossibilité d'atteindre une performance supérieure. Il serait certainement judicieux d'intégrer à l'analyse d'autres éléments comme l'habileté des individus, leur niveau de connaissances, leurs effets d'apprentissage ainsi que leur degré d'information ».

Trebucq (2005)<sup>3</sup> souligne que la théorie de l'agence ainsi que la théorie de l'intendance partagent une analyse centrée sur les comportements d'acteurs précis. Les principales différences entre la théorie d'agence et la théorie d'intendance sont synthétisées dans le tableau suivant :

**Tableau (2. 3) : Comparatif synthétique entre les théories de l'agence et de l'intendance**

	<b>Théorie de l'agence</b>	<b>Théorie de l'intendance</b>
Individu	Homo economicus	Besoins de réalisation
Comportement	Individualisme - Opportunisme	Intérêt général (et de l'organisation) - Coopération - Altruisme
Motivation	Extrinsèque - Economique - Sécurité de l'emploi	Intrinsèque - Apprentissage - Réussite - Epanouissement
Engagement	Distanciation avec l'organisation	Adhésion au projet organisationnel
Mécanismes de gouvernance	Pouvoir institutionnel - Coercition/Récompense	Pouvoir personnel - Respect Compétence/Savoir
Lien entre opérationnalité et contrôle et contrôle	Séparation entre les organes de décision et de gestion	Processus décisionnels et opérationnels joints
Objectif	Contrôle des performances	Autonomie - Faciliter, inciter à l'innovation
Horizon de performance	Court terme	Long terme

<sup>1</sup> Davis J.H., Schoorman F.D. and Donaldson L. (1997), « Towards a stewardship theory of management », *Academy of Management Review*, 1997, vol. 22, n° 1, pp. 20-47.

<sup>2</sup> Arcimoles A et Trebucq S. (2003), « Une approche du rôle de l'actionnariat salarié dans la performance et le risque des entreprises françaises », *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, n°48, pp.2-15.

<sup>3</sup> Trébucq S. (2005), « De l'idéologie et de la philosophie en gouvernance d'entreprise », *Revue Française de Gestion*, vol. 31, N° 158, septembre-octobre, 49-67.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

Philosophie de gestion/environnement	Surveillance / Environnement stable	Participative - Autocontrôle - Globale / Environnement instable
--------------------------------------	-------------------------------------	---

**Source :** Adaptation de Davis, Schoorman et Donaldson (1997)

Selon Armstrong (1997)<sup>1</sup>, la théorie de l'intendance a pour objectif la maximisation du bien-être social par le service plutôt que par le contrôle des partenaires de la firme. Le dirigeant 'Intendant' est donc responsable de la coordination des différents moyens avec une prépondérance donnée aux comportements qui favorisent à la fois l'organisation et la coopération plutôt que l'individualisme et la défection. Ainsi, l'intendant se réalise pleinement dans l'accomplissement du développement de l'organisation, ses intérêts sont alignés avec l'ensemble des parties prenantes de la firme. Dans le cadre de la théorie de l'intendance, il n'est pas productif de contrôler le comportement du dirigeant, il suffit de lui laisser toute latitude en facilitant sa capacité d'innovation, son contrôle et son autonomie.

Compte tenu des avantages d'un tel comportement, on peut légitimement se demander pourquoi l'intendance ne l'emporte pas systématiquement sur l'agence. La réponse réside dans le degré de risque que les mandants sont prêts à supporter. Des mandants dont l'aversion au risque est marquée auront tendance à considérer qu'il faut surveiller étroitement les managers.

La différence entre les deux théories réside donc dans la conception philosophique de l'homme, égoïste pour la théorie de l'agence, humaniste pour la théorie de l'intendance. Le choix de suivre les prescriptions de la théorie de l'intendance réside dans les facteurs psychologiques et contextuels qui différencient les deux théories.

La théorie de l'intendance ouvre sur certains points des pistes extrêmement riches. Malheureusement, elle ne remet pas en cause le paradigme dominant et continue à retenir l'hypothèse d'un individu maximisateur d'utilité ; seule la nature de la fonction d'utilité change. Trébucq (2003)<sup>2</sup> adjoint une critique principale émise à l'encontre de cette théorie ; elle ne se préoccupe pas du partage de la valeur entre les parties prenantes de l'organisation, et considère plutôt un objectif organisationnel global.

---

1 Armstrong, Jim (1997), « Reason and Passion in Public Sector Reform », Discussion paper prepared for the Public Service Commission of Canada.

2 Trébucq, S. (2003). « La gouvernance d'entreprise héritière de conflits idéologiques et philosophiques ». Communication pour les neuvièmes journées d'histoire de la comptabilité et du management. Paris, France.

## **II.4.5 Les théories cognitives**

Contrairement aux théories contractuelles, les théories cognitives rejettent l'hypothèse de rationalité calculatoire, limitée ou non, au profit de celle de rationalité procédurale. La rationalité s'apprécie non plus en fonction des conséquences des décisions mais des processus qui les régissent. Dans ces théories, la création de valeur dépend en priorité de l'identité et des compétences de la firme, conçue comme un ensemble cohérent (Teece et al, 1994)<sup>1</sup>.

Les théories cognitives reposent sur une vision radicalement différente du processus de création de valeur dans la mesure où elles conduisent à accorder une importance centrale à la construction des compétences et aux capacités des firmes à innover, à créer leurs opportunités d'investissement et à modifier leur environnement, Charreaux (2011)<sup>2</sup>. D'après Madhok (1996)<sup>3</sup>: « l'information et la connaissance sont au cœur du design organisationnel parce qu'elles résultent de problèmes contractuels d'incitation ».

Selon Hodgson (1998)<sup>4</sup> la firme n'est pas seulement une réponse organisationnelle aux problèmes informationnels. Il la considère comme un répertoire de connaissance, elle identifie ses compétences et crée de la valeur. De même, Teece et al<sup>5</sup>, (1994) présentent la firme comme un ensemble cohérent, qui tirerait sa spécificité de sa capacité à créer de la connaissance et ainsi, à être rentable de façon durable. Contrairement aux tentatives actuelles qui cherchent à considérer conjointement les aspects conflictuels et cognitifs, Lazonik et O'Sullivan (2000)<sup>6</sup> explique que: « un système de gouvernance détermine qui prend les décisions d'investissement au sein des sociétés, les types d'investissement à entreprendre et la façon dont les profits issus des investissements sont répartis ».

---

1 Teece, Re. Rumelt, G. i and Winter, S. (1994). « Understanding corporate coherence: Theory and evidence », *Journal of Economic Behavior and Organization*, 23, pp. 1-30.

2 Gérard Charreaux, 2011. « Quelle théorie pour la gouvernance? De la gouvernance actionnariale à la gouvernance cognitive et comportementale ». WorkingPapers CREGO 1110402, Université de Bourgogne - CREGO EA7317 Centre de recherches en gestion des organisations.

3 Madhok.A (1996), « The organization of Economic Activity: Transaction costs, firmeCapabilities and the Nature of Governance », *Organization Science*, Vol.7,5, 1996, p.577-590.

4 Hodgson, G. (1998) *Economics and institutions-A manifesto for a modern institutional economics*. Cambridge, UK : Polity Press.

5 Teece, Re. Rumelt, G. i and Winter, S. (1994), op-cit, pp 15-22.

6 Lazonick W. et O'Sullivan M. (2000). « Perspectives on Corporate Governance, Innovation, and Economic Performance », Working Paper, Insead, P2.



## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

De même que les théories contractuelles, les théories cognitives regroupent un ensemble de courants complémentaires (Charreaux, 2002)<sup>1</sup>. Il s'agit notamment de la théorie comportementale de la firme inspirée des travaux de Simon (1947) et de Cyert et March (1963), la théorie évolutionniste de Nelson et Winter (1982) et les théories des ressources et des compétences issues des recherches de Penrose (1959).

Les théories comportementales fondées par Simon (1947)<sup>2</sup>, March et Simon (1958)<sup>3</sup> et Cyert et March (1963)<sup>4</sup> représentent la firme comme un nœud politique qui s'adapte à son environnement via l'apprentissage organisationnel collectif. La vision des évolutionnistes est sur ce point assez différente (Simon, 1947; Cyert et March; 1963). Selon ces derniers, ce n'est pas la délibération mais les routines qui sont au cœur du processus de prise de décision. Et si celles-ci sont comme des « dispositifs cognitifs », l'insistance est mise sur le fait qu'elles reposent sur de l'automatisme. Une fois acquis, les savoir-faire et compétences dont elles sont l'expression revêtent un caractère « tacite ». Dans l'état actuel des choses, la théorie évolutionniste de la firme ne prédit rien du principe des deux dimensions fondamentales de la firme que sont : 1) les rapports entre dirigeants et salariés, c'est-à-dire rien moins que la nature de la relation salariale, 2) les rapports entre gestionnaires et propriétaires (ou actionnaires) qui sont pourtant au centre de la théorie de la firme depuis l'émergence des thèses managériales.

Inspiré par les travaux de Penrose (entre autres), dont l'influence reste particulièrement prégnante, le Modèle des Ressources et des Compétences apparaît comme une innovation théorique prometteuse au milieu des années 1980<sup>5</sup>, il entretient des liens étroits avec les théories évolutionnistes en économie et en sociologie. Ce modèle se base sur les hypothèses fondamentales suivantes :

**1. Les processus organisationnels forment un ensemble de routines:** Les processus organisationnels sont envisagés comme un ensemble de routines Grant (1991)<sup>6</sup>, Nelson &

---

1 Charreaux G. (2002), « L'actionnaire comme apporteur de ressources cognitives », *Revue Française de Gestion*, vol. 28, n° 141, novembre décembre, p. 75-107.

2 Simon H.A., *Administrative Behavior* (1947), « A Study of Decision-making Processes in Administrative Organizations », MacMillan : Chicago.

3 March J.G. et Simon H.A. (1958), « *Organizations* », New York : Wiley.

4 Cyert R.M. et March J.G. (1963), « A Behavioral Theory of the Firm », Prentice Hall : Englewood Cliffs.

5 Voir l'article fondateur de Wernerfelt (1984).

6 Grant, M. (1991), « The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation », *California Management Review*, Spring, p122.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

Winter (1982)<sup>1</sup>. L'ensemble des routines constitue une forme de 'mémoire organisationnelle' (Girod, 1995)<sup>2</sup>. Les routines sont mises en œuvre quasi automatiquement et prennent un caractère tacite, donc difficilement reproductible.

**2. La rationalité organisationnelle est limitée (Simon, 1945<sup>3</sup>)** : les membres de l'organisation sont les dépositaires ultimes des routines (Teece, Rumelt, Dosi & Winter, 1994<sup>4</sup>)

**3. La firme évolue dans un environnement sélectif ex-post** : les firmes ne s'adaptent pas 'consciemment' ex-ante aux conditions de leur environnement, mais c'est l'environnement qui 'adopte' (Alchian, 1950<sup>5</sup>) ex-post les organisations qui survivent.

**4. Les marchés de facteurs sont incomplets et imparfaits**<sup>6</sup>: Barney (1986)<sup>7</sup> suppose que l'éventualité d'un avantage concurrentiel dépend de l'existence de marchés de facteurs stratégiques imparfaits. Il souligne que les firmes dotées de ressources uniques leur offrent une rentabilité potentielle supérieure tirant parti d'une perception spécialement aiguë de la valeur future de ces ressources lors de leur acquisition, ou bien, en l'absence d'un tel don, elles récoltent les fruits de leur bonne fortune'.

Le tableau (2.4) précise la synthèse des différences fondamentales entre les théories contractuelles de la firme et les approches cognitives au sens large du terme. Les théories contractuelles s'opposent principalement sur quatre dimensions : l'objet et le cadre d'analyse, la nature des coûts d'inefficacité et des modes de gouvernance efficaces.

---

1Nelson, R.R., Winter, S.J., 1982, An evolutionary theory of economic change, Belknap Press  
Nicholls, J., 1995, The MCC decision matrix: a tool for applying strategic logic to everyday activity, Management Decision, 6, P 400.

2Girod, M., (1995), «La mémoire organisationnelle», Revue Française de Gestion, Sept-Oct, 30-42.

3Simon, H.A., (1945), «Administrative Behavior, Free Press  
Snow, C.C., Hrebiniak, L.G., 1980, Strategy, Distinctive Competence, and Organizational Performance, Administrative Science Quarterly, June, 317-335

4Teece, D.J., Rumelt, R.P., Dosi, G., Winter, S., (1994), «Understanding corporate coherence, theory and evidence, Journal of Economic Behavior and Organization, 1-30;

5Alchian, A.A., (1950), «Uncertainty, evolution and economic theory, American Economic Review, 388-401.

6 Tous les facteurs ne sont pas offerts sur le marché, les transactions sur le marché des facteurs sont soumises à certaines contraintes.

7Barney, J.B., (1986), « Organizational Culture: Can It Be a Source of Sustained Competitive Advantage?, Academy of Management Review, 3, 656-665.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

**Tableau (2. 4) – Grille comparative des théories de la firme – Adaptation à partir de Williamson [1988]**

	Théories contractuelles			Théories cognitives
	Théorie de l'agence	Théorie des coûts de transaction	Théorie des droits de propriété	
Unité d'analyse	Individu	Transaction	Individu	Individu - Ressource stratégique - Organisation/Environnement
Dimension analysée	Relation d'agence	Spécificité des actifs	Droit de propriété	Processus de création de valeur
Coûts concernés	Perte résiduelle	Coûts d'inadaptation	Coûts d'efficacité	Coûts d'opportunité, d'innovation
Analyse contractuelle principale	Ex ante - Alignement	Ex post - Gouvernance	Ex ante - Alignement	Répertoire de connaissances

### **II.4.5.1 Une synthèse des différentes grilles de lecture**

De façon schématique, le tableau (2-5) synthétise les principales caractéristiques des différentes grilles de lecture de la gouvernance.

**Tableau (2-5) : synthèse des principales caractéristiques des différentes grilles de lecture de la gouvernance**

Théories de la gouvernance	Contractuelles		Cognitives	Comportementale	Synthétiques
	Actionnariale	Actionnariale			
Théories de la firme supports	Théories contractuelles Principalement théories positives et normatives de l'agence Vision étroite de l'efficacité et de la propriété	Théories contractuelles (positives ou normatives) Vision généralisée de l'efficacité et de la propriété	Théorie évolutionniste Théorie de l'apprentissage organisationnel Théorie des ressources et des compétences	Pas de théorie spécifique de la firme. Les différents mécanismes de création de valeur doivent intégrer l'effet des biais comportementaux	Tentatives de synthèse entre théories contractuelles et théories cognitives et prise en compte des dimensions comportementales
Aspect privilégié dans la création de valeur	Discipline et répartition Réduire les pertes d'efficacité liées	Discipline et répartition Réduire les pertes d'efficacité	Aspect productif Créer et percevoir de nouvelles opportunités	Corriger les pertes d'efficacité liées aux biais comportementaux	Synthèse des dimensions disciplinaires, productives et comportementales

**Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

	aux conflits d'intérêts entre dirigeants et investisseurs financiers	liées aux conflits d'intérêts entre les différentes parties prenantes, notamment avec les salariés			
Définition du SG	Ensemble des mécanismes permettant de sécuriser l'investissement financier	Ensemble des mécanismes permettant de pérenniser le nœud de contrats ou d'optimiser la latitude managériale	Ensemble des mécanismes permettant d'avoir le meilleur potentiel de création de valeur par l'apprentissage et l'innovation	Ensemble des mécanismes permettant de débiaiser les décisions managériales ou de corriger les conséquences des biais	Ensemble des mécanismes permettant de pérenniser le nœud de contrats ou d'optimiser la latitude managériale (dimensions répartition et production)
Mécanismes de gouvernance	Vision étroite axée sur la discipline permettant de sécuriser l'investissement financier	Vision large axée sur la discipline permettant de pérenniser le nœud de contrats Définition de la latitude managériale optimale	Vision axée sur l'influence des mécanismes en matière d'innovation, d'apprentissage...	Vision axée sur l'incidence des biais sur la création de valeur	Vision synthétique des mécanismes prenant en compte les deux dimensions, production et répartition ainsi que l'incidence des biais de comportement
Objectif de gestion	Maximisation de la valeur actionnariale (critère exogène ou endogène)	Maximisation de la valeur partenariale (critère exogène ou endogène)	Recherche de valeur pour l'entreprise	Pas d'objectif spécifique. S'adapte aux objectifs des autres courants	Recherche de valeur partenariale

## **II.5 Section 4 : Les principes de bonne gouvernance en Algérie**

Depuis quelques décennies, la bonne gouvernance est de plus en plus reconnue comme un facteur important du développement. La capacité d'un pays à gérer ses propres affaires est au cœur de la gouvernance.

### **II.5.1 Code algérien de la bonne gouvernance**

En 2007, et lors du séminaire international sur la gouvernance d'entreprise 'le premier du genre en Algérie', les milieux d'affaires et les institutions intéressés commencent à cerner la portée de ce concept managérial dans son acceptation actuelle. La prise de conscience a été immédiate sur les avantages multiples de la promotion de la gouvernance d'entreprise en Algérie. Le premier pas à effectuer était d'élaborer un code algérien de gouvernance d'entreprise en 2009<sup>1</sup>. Ce code concerne toutes les entreprises algériennes, mais n'intègre pas les entreprises dont les capitaux sont intégralement étatiques et dont la problématique renvoie à une approche spécifique relevant notamment du bon usage des deniers publics. Il concerne principalement la PME<sup>2</sup> privée vu sa contribution au PIB hors hydrocarbures et son poids dans l'emploi national.

Le code algérien de gouvernance d'entreprise classe les différents profils d'entreprises algériennes et leur relation avec la gouvernance. Cette classification est présentée dans le tableau (2-6) suivant :

---

<sup>1</sup>Le Code Algérien de gouvernance est l'aboutissement d'un travail mené par GOAL 08 entre novembre 2007 et novembre 2008. A ce titre, « Les principes de gouvernement de l'entreprise de l'OCDE » édité en 2004 représentent une des références principales utilisées pour constituer le texte du code.

<sup>2</sup> Petite et moyenne entreprise.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

**Tableau (2-6): Gouvernance et grands profils d'entreprises algériennes**

	PME Familiale		
	Génération 1 Entreprises en (très grande) difficulté de survie	Génération 2 Entreprises en phase avec les défis de la croissance	Entreprises cotées en Bourse (pour mémoire)
Poids relatif dans le monde des affaires	Majoritaire	Minoritaire	Faible
Enjeu principal de la gouvernance	Pérennité par la survie à court terme et quête de redressement	Pérennité par la stratégie à long terme et quête de croissance	
Logique spécifique de la démarche de gouvernance	Moment central de la mise à niveau	Phase de parachèvement de la modernisation de la gestion	

Source : GOAL 08 (2009), P23.

### **II.5.2 Les problèmes de la gouvernance d'entreprise en Algérie**

La situation en la matière est suffisamment connue pour que l'on puisse pointer d'emblée les principaux problèmes qui se posent en matière de gouvernance d'entreprise.

#### **II.5.2.1 Les problèmes globaux**

La PME algérienne, dans son ensemble, est confrontée au spectre des quatre questions classiquement couvertes par la gouvernance. Mais elle les vit différemment selon qu'elle soit préoccupée par sa survie ou par sa croissance. Le tableau (2-7) représente les différents défis de croissance des PME algériennes

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

**Tableau (2-7) : les différents défis de croissance des PME algériennes**

	PME en proie à des difficultés de survie	PME en phase avec les défis de la croissance
Les relations entre les parties prenantes	Les propriétaires de l'entreprise étant eux-mêmes leurs gestionnaires, les deux positions se trouvent souvent confondues et l'opacité qui en résulte s'étend naturellement aux relations avec les tiers.	La différenciation entre propriétaire et gestionnaire est relativement mieux cernée, même si les deux fonctions sont cumulées. La qualité des relations avec les autres parties prenantes en découle.
La véracité des résultats	La faiblesse des règles de gestion ne permet pas d'établir avec certitude l'exactitude du résultat de l'entreprise.	L'existence de règles de gestion permet de mieux cerner le résultat de l'entreprise, mais la question de la véracité de ce résultat peut se poser.
L'entreprise Les situations de transmission et de succession	Les problèmes de transmission et de succession ne sont pas, en général, anticipés et lorsqu'ils surgissent, l'entreprise se retrouve engluée dans des situations inextricables qui peuvent la mettre en péril.	Les problèmes de transmission et de succession sont mieux anticipés mais leur traitement ne manque pas de perturber le fonctionnement de l'entreprise.
L'articulation stratégie - intérêts de l'entreprise	L'entreprise n'est pas en mesure de se projeter dans le futur. Son intérêt se résume à assurer sa survie au jour le jour.	L'entreprise est en mesure de se doter d'une stratégie, mais l'articulation étroite avec ses intérêts mérite d'être confortée et affinée.

Source : GOAL 08 (2009), P23.

### **II.5.2.2 Les problèmes spécifiques**

Ces problèmes concernent à des degrés divers l'ensemble des PME<sup>1</sup> :

- Les difficultés d'accès au crédit bancaire ;
- L'absence de partenaires externes au noyau d'actionnaires initial, souvent familial, pose le plus souvent un problème de méfiance réciproque ;
- L'entreprise algérienne, privée en particulier, a vu se développer au cours du temps, une relation de méfiance avec l'administration fiscale ;
- De nombreuses entreprises connaissent des conflits internes entre actionnaires, donnant à la notion « d'association » une connotation négative ;
- L'admission de managers exécutifs, non actionnaires, et de surcroît non membres du noyau familial fondateur, crée une situation nouvelle dans de nombreuses entreprises. Cette situation pose des problèmes de confiance, de prérogatives, de

<sup>1</sup> Code Algérien de la gouvernance, P24.

## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

rémunérations, et se caractérise par une instabilité relativement importante de l'encadrement dirigeant non actionnaire ou non issu du noyau familial ;

- De nombreuses entreprises souffrent de la dilution des responsabilités ou de leur excessive concentration ;

### **a. Les standards de gouvernance d'entreprise**

Les standards de gouvernance d'entreprise couvrent les relations qui s'établissent entre, d'une part, les parties prenantes internes de l'entreprise, et d'autre part, entre celles-ci et les parties prenantes externes. Elles s'adressent à toutes formes juridiques des sociétés.

### **b. Les relations réciproques des parties prenantes internes**

Chaque partie prenante interne à l'entreprise agit dans le cadre de son organe statutaire. Elle ne peut exercer ses fonctions sans l'intermédiaire de ces instances organiques.

#### *i. L'Assemblée Générale des Actionnaires*

Les actionnaires représentent les détenteurs d'actions au sein des SPA et les porteurs de parts dans les entreprises ayant un statut de SARL. Leurs droits et obligations sont définis par la loi et les documents contractuels. Chaque actionnaire doit<sup>1</sup> :

- recevoir à temps les informations relatives à la tenue des assemblées générales : dates, lieux, ordres du jour, et la documentation complète;
- avoir la possibilité de donner effectivement son avis sur les points à l'ordre du jour, exprimer sa voix sur les questions soumises au vote et au besoin, se faire représenter au vote ;
- avoir la possibilité, dans des limites raisonnables, de soumettre des questions au Conseil d'Administration, y compris des questions relatives à la révision annuelle des comptes effectuée par des auditeurs externes, de faire inscrire des points à l'ordre du jour des Assemblées Générales et de proposer des résolutions.

Les standards de gouvernance facilitent l'exercice réel des fonctions des actionnaires par le biais de dispositions spécifiques. Le tableau (2-8) définit l'apport de la gouvernance aux droits des actionnaires.

---

<sup>1</sup> Code algérien des assurances, op - cit, P33.



## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

**Tableau (2-8) : Apport de la gouvernance d'entreprise aux droits élémentaires des actionnaires**

<b>Droits élémentaires des Actionnaires</b>	<b>Valeur ajoutée apportée par la Gouvernance d'Entreprise</b>
Etre associés au partage des bénéfices de la Société.	Le partage des bénéfices doit être juste et transparent.
Faire enregistrer leurs titres. Pouvoir céder et transférer leurs titres.	Les méthodes d'enregistrement des titres doivent être fiables.  Les conditions et procédures de cession et de transfert de titres ne doivent pas entraver de façon déraisonnable la négociabilité des titres
Participer et voter aux assemblées générales des actionnaires.	Les informations relatives à l'ordre du jour et aux résolutions à prendre en Assemblée Générale doivent parvenir en temps opportun et sous une forme adéquate. Les procédures de fonctionnement de l'assemblée générale doivent être accessibles aux actionnaires et ne doivent pas entraver de façon déraisonnable l'exercice effectif des droits.
Obtenir les informations nécessaires à l'exercice de leurs droits et prérogatives.	Les informations pertinentes et significatives sur la société doivent parvenir en temps opportun et sous une forme adéquate.

Source : GOAL 08 (2009), P30.

### *ii. Le conseil d'administration*

Le conseil d'administration est composé d'administrateurs désignés par l'Assemblée Générale. Sa mission principale consiste à assurer le pilotage de la stratégie et de l'organisation de l'entreprise, ainsi que le contrôle de ses activités. Le tableau (2-9) regroupe les missions principales du conseil d'administration.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

**Tableau (2-9) : Missions du Conseil d'Administration liées au pilotage de l'entreprise et à la bonne gouvernance**

Missions de pilotage	Principes de gouvernance d'entreprise liés à son pilotage
Doter l'entreprise d'une stratégie à moyen terme et veiller à la traduire en programmes, projets et budgets.	<ul style="list-style-type: none"><li>- mettre la stratégie et ses déclinaisons, en cohérence avec les intérêts de l'entreprise ;</li><li>- expliciter la stratégie dans un plan d'affaires régulièrement mis à jour et l'encadrer par une politique de risque</li></ul>
Recruter les membres de l'équipe exécutive et procéder à leur installation.	<ul style="list-style-type: none"><li>- définir des critères de sélection et des systèmes d'évaluations transparentes ;</li><li>- prévoir des plans de succession.</li></ul>
Fixer les rémunérations de l'équipe exécutive et des administrateurs eux-mêmes. S'assurer de la nomination, du renouvellement et de l'élection des administrateurs. Veiller à la stabilité et à la bonne marche de l'entreprise dans le cadre de la loi.	<ul style="list-style-type: none"><li>- aligner ces rémunérations sur les intérêts à long terme de l'entreprise et de ses actionnaires.</li><li>- veiller à mettre en place une procédure formelle et transparente.</li><li>- anticiper et traiter les conflits d'intérêt pouvant survenir (notamment entre l'équipe exécutive, les administrateurs et les actionnaires) ;</li><li>- anticiper et éliminer les risques de dérives (abus de biens sociaux, abus de pouvoir, et malversations pouvant être commis dans le cadre de transactions avec des parties liées) ;</li><li>- introduire des mécanismes de prévention des risques.</li></ul>

Source : GOAL 08 (2009), P36.

En ce qui concerne ses missions de contrôle, le conseil d'administration est tenu de s'assurer que l'entreprise est dotée de dispositifs adéquats en matière de gouvernance d'entreprise. Le tableau (2-10) regroupe les missions principales du conseil d'administration liées au contrôle.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

**Tableau (2-10) : Missions du Conseil d'Administration liées au contrôle de l'entreprise et aux principes de gouvernance**

Missions de contrôle	Principes de gouvernance d'entreprise liés à son contrôle
Contrôler la mise en œuvre et les résultats des programmes, projets et budgets	- s'assurer de l'intégrité des systèmes d'information, et notamment du système de la comptabilité ; - s'assurer de l'indépendance effective et de l'impartialité de la vérification des comptes (par le commissaire aux comptes) ; - se doter de son propre système de contrôle par le recours à des audits externes.
Superviser l'équipe exécutive	- veiller à la mise en place d'un système de reporting fiable et d'un système d'évaluation transparent ; - veiller à la définition des responsabilités.
Organiser les activités du Conseil d'Administration lui-même	- mettre en place une procédure d'organisation et de fonctionnement du Conseil d'Administration efficace et transparente ; - veiller à la définition des responsabilités.
Suivre les conditions de stabilité et de l'entreprise	surveiller les pratiques effectives de la société en matière de gouvernance d'entreprise et procéder aux changements qui s'imposent ; - surveiller le processus de diffusion de l'information et de communication de l'entreprise en direction des parties prenantes externes, obtenir et exploiter le retour d'information, et veiller à l'efficacité des systèmes et processus liés à l'information.

Source : GOAL 08 (2009), P37.

Pour que le Conseil d'Administration puisse s'acquitter convenablement de ses missions, trois conditions au moins doivent être satisfaites :

- Les administrateurs doivent pouvoir s'investir véritablement dans l'accomplissement de leurs missions ;
- Ils doivent avoir accès à des informations exactes, pertinentes et disponibles en temps opportun ;
- Ils doivent jouir des compétences nécessaires à l'exercice de leurs responsabilités.

De plus, le code précise que le conseil d'administration doit respecter les principes suivants :

### *II.5.2.2.1.1.1 Composition du conseil d'administration*

Le Conseil d'Administration doit être équilibré en termes d'expertise et de compétences. Il comprend des actionnaires, des dirigeants de l'entreprise et des administrateurs externes. Les membres du Conseil d'Administration agissent au sein de cet organe en qualité exclusive d'administrateurs, même s'ils cumulent, par ailleurs, un statut

## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

d'actionnaire et/ou des fonctions au sein de l'équipe exécutive. Selon le code algérien (2009), la présence de cette catégorie de membres permet de :

- porter un regard objectif sur l'entreprise ;
- donner des avis et conseils impartiaux sur des questions dont des intérêts particuliers interfèrent avec l'intérêt général ;
- astreindre l'équipe exécutive à plus de discipline et de responsabilité, en ce qui concerne le reporting de l'information ;
- favoriser la gestion sereine et éclairée des situations de tensions et de crise, en apportant des jugements modérés et des possibilités de médiation.

### *II.5.2.2.1.1.2 B2-Rémunération des administrateurs*

Cette rémunération est fixée par l'assemblée générale, dans ses montants et sa structure. Elle est égale pour tous les administrateurs. Les différences éventuelles de rémunérations entre ces derniers ne peuvent être dues qu'aux fonctions ou rôles qu'ils assurent dans le cadre du Conseil d'Administration, tels, par exemple, le fait de participer aux travaux d'un comité Spécialisé.

### *II.5.2.2.1.1.3 B3-La direction*

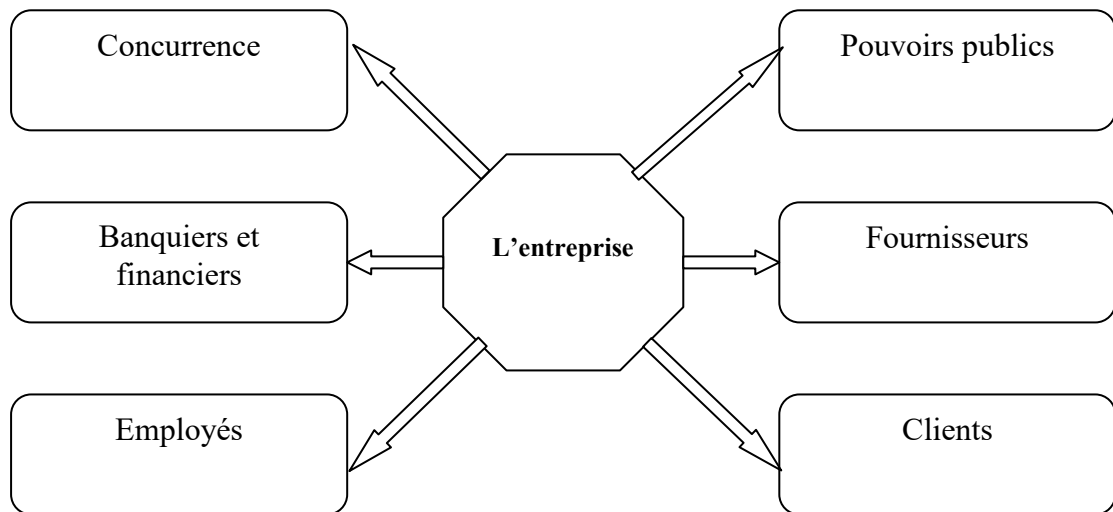
Le conseil d'administration sélectionne et supervise la direction. Elle peut être composée d'actionnaires, d'administrateurs et/ou de managers externes. La rémunération des membres de la Direction est négociée et contractualisée avec le Conseil d'Administration

## **II.5.2.3 Les relations de l'entreprise avec les parties prenantes externes**

L'entreprise a plusieurs relations avec les différentes parties prenantes externes avec lesquelles elle est en contact.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

**Schéma (2-2) : Les différentes parties prenantes externes de l'entreprise**



**Source** : code algérien de gouvernance (2009), P40.

La relation qui lie l'entreprise avec ces parties prenantes est de nature économique, sociale et citoyenne :

- **Pouvoirs publics** : Chaque entreprise doit veiller à améliorer sa relation avec les administrations publiques. Elle doit respecter la loi, notamment dans trois domaines : celui de la législation du travail, celui de la fiscalité et celui de la protection de l'environnement ;
- **Les banques et les institutions financières** : la relation entre ces institutions et l'entreprise doit être basée sur la confiance. L'entreprise doit donc fournir des informations complètes et correctes sur sa situation financière passée, présente et prévisionnelle. Elle doit se doter aussi d'une comptabilité fiable et mettre à jour, en tant que de besoin, son plan d'affaires ;
- **Les fournisseurs** : La qualité des relations qui peuvent lier l'entreprise avec ses fournisseurs constitue des gisements de productivité qui peuvent être déterminants pour la bonne marche de l'entreprise ;
- **Les clients** : ces derniers sont les vrais patrons de l'entreprise. Leur satisfaction est nécessaire pour assurer leur fidélité. L'entreprise doit développer et entretenir une approche loyale et éthique avec sa clientèle ;
- **Les employés** : le collectif des salariés est considéré comme une partie prenante externe. Des systèmes de rémunérations basés sur le mérite et la compétence, ainsi qu'une politique d'écoute et de traitement équitable des préoccupations des ressources humaines sont de mise ;

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

- **Les concurrents** : la relation avec ces derniers doit être basée sur les possibilités et les obligations de coopération en qualité de professionnels et de confrères appelés à se concerter sur des préoccupations sectorielles communes.

### **II.5.2.4 Les principes de base de la gouvernance en Algérie**

Les principes de base sur lesquels repose la démarche de gouvernance d'entreprise sont au nombre de quatre<sup>1</sup> :

- **L'équité (fairness)** : les droits et les devoirs des parties prenantes ainsi que les privilèges et les obligations qui y sont attachés doivent être répartis de manière équitable;
- **La transparence (transparency)**: ces droits et devoirs, ainsi que les prérogatives et responsabilités qui en découlent doivent être clairs et explicites pour tous;
- **La responsabilité (responsibility)** : les responsabilités des uns et des autres ont des objets précis, non partagés;
- **L'imputabilité (accountability)**: chaque partie prenante est comptable devant une autre pour le sujet auquel il est astreint.

Ces quatre principes universels ont valeur de normes totalement solidaires, c'est-à-dire qu'ils sont applicables ensemble et de manière interdépendante.

### **II.5.2.5 Le cadre législatif et réglementaire du droit algérien des sociétés**

Le cadre juridique, général et écrit, des sociétés en Algérie, se concentre quasi-uniquement sur deux bases documentaires à vocation bien distinctes mais complémentaires :

- Le Code de Commerce applicable par toutes les sociétés privées
- Les Ordonnances relatives aux Entreprises Publiques Economiques E.P.E et aux Sociétés de Gestion de Portefeuille de l'Etat S.G.P.

Pour encadrer le fonctionnement des entreprises et prévenir les infractions contraires à la bonne pratique de gouvernance, nous citons deux types de textes législatifs :

#### **a. Les textes destinés à toutes les entreprises**

- L'ordonnance N° 75-59 du 26.09.1975, portant de code de commerce et le décret N° 93-08 du 25.04.1993 et 2006 ;
- L'ordonnance N°95-06 du 25.01.1995 relative à la libre concurrence ;
- L'ordonnance N° 03-11 du 26.09.2003 relative à la monnaie et au crédit, amendant l'ordonnance N° 01-01 du 27.02.2001 et la loi N°90-10 du 14.04.1990 ;

---

<sup>1</sup> Code algérien de gouvernance (2009), p 66.

## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

- Le règlement N° 11-08 du 28.11.2011 de la banque d'Algérie sur les risques du marché et les risques juridiques, amendant et règlement N°2-03 du 14.11.2002 ;
- L'ordonnance du 26.08.2010 amendant la loi N°06-01 du 20 février 2006, relative à la prévention et à la lutte contre la corruption.

### **b. Les Textes spécifiques aux entreprises publiques**

- Le décret présidentiel N° 10-236 du 10.01, amendant le décret N° 02-250 du 24.07.2002, portant réglementation des marchés publics ;
- L'ordonnance N°2001-04 du 20.08, relative à l'organisation et la gestion de la privatisation 95-25 du 25.09.1995, relative à la gestion des capitaux marchands de l'état.

Parmi ces textes, le dernier règlement de la banque d'Algérie N°11-08 du 28.11.2011, émanant de l'esprit de la loi sur la monnaie et le crédit, et celui qui cadre le plus avec les bonnes pratiques de la gouvernance. Il vient compléter et renforcer les différents règlements émis par le passé.

## **II.5.3 Le programme national d'action en matière de gouvernance d'entreprise**

A plus d'un titre, les avancées développées au titre de l'axe relatif à la gouvernance et gestion économiques ont des incidences directes ou indirectes, immédiates ou à terme, sur l'entreprise et l'amélioration de son environnement.

Les actions engagées par les pouvoirs publics algériens en matière d'amélioration de la gouvernance des entreprises, sont de nature à créer les conditions idoines pour faire de l'entreprise algérienne une entreprise citoyenne, lieu de création de la richesse et compétitive sur la scène économique tant nationale qu'internationale<sup>1</sup>.

### **II.5.3.1 Amélioration du dispositif réglementaire de l'investissement**

Les pouvoirs publics ne cessent d'adapter le dispositif concernant le climat des affaires dans le but de l'allègement des procédures administratives. C'est ainsi que des amendements ont été apportés à l'Ordonnance 01- 03 du 20 août 2001 à travers l'Ordonnance 06-08 du 15

---

<sup>1</sup> Rapport sur l'état de mise en œuvre du programme d'action national en matière de gouvernance, MAEP/Point focal national, 2008.

## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

juillet 2006, et aux textes juridiques régissant l'Agence Nationale de Développement des Investissements en vue de se conformer aux normes et pratiques universelles.

### **II.5.3.2 Amélioration de l'environnement de l'entreprise**

Il y a lieu de signaler que de nombreuses réformes avaient été engagées et qui contribuent à l'amélioration du climat des affaires et de l'environnement de l'entreprise. Parmi ces réformes, il y a lieu de citer :

#### **a. Le code du commerce :**

Il a été adapté pour consacrer le statut commercial de l'entreprise en consentant les formes libérales des sociétés commerciales (SPA, SNC, EURL et autres.)

#### **b. Le système fiscal :**

Il a été révisé pour répondre aux nouvelles exigences économiques en introduisant de nouveaux types d'impôts tels que la TVA, IBS et IRG avec l'adoption d'un régime spécifique avantageux applicable aux investissements.

### **II.5.4 Amélioration des conditions d'organisation et de fonctionnement de l'entreprise**

#### **II.5.4.1 Programme et dispositif de mise à niveau des entreprises industrielles**

1. Création du Compte d'Affectation Spécial n°302-102 par la Loi n° 99-11 du 23 décembre 1999 (article 92) portant Loi de Finances pour 2000, intitulé « Fonds de Promotion de la Compétitivité Industrielle » (FPCI), consacrant le principe d'ancrer le programme dans la durée par des aides financières directes pour les entreprises retenues en vertu de critères et de conditions fixés par le Comité National de la Compétitivité Industrielle.
2. Décret exécutif n° 2000-192 du 16 Juillet 2000 fixant les conditions de fonctionnement du Comité national de la compétitivité industrielle organe interministériel.



## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

### **II.5.4.2 Les principales actions de mise à niveau**

Ces actions portent principalement sur l'amélioration des outils matériels et immatériels.

#### **a. Au plan immatériel**

1. Développement de la veille commerciale par des actions de formation en marketing, une mise en place des outils informatiques appropriés, une promotion des produits, un développement de la communication ...
2. Amélioration des qualifications du personnel ;
3. Amélioration de l'efficacité de la gestion ;
4. Mise en place de la comptabilité analytique et des systèmes de gestion de la production ; par ordinateur (GPAO) et de la maintenance (GMPAO) Informatisation des principales fonctions ;
5. Utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux intranet et Internet).

#### **b. Au plan matériel**

1. Investissements de maintien de l'outil de production ;
2. Investissements de modernisation de l'outil de production (technologie moderne améliorant la compétitivité de l'entreprise sur le plan qualité du produit et réduction des coûts) ;
3. Acquisitions d'équipements de laboratoire et de métrologie pour améliorer la qualité du produit et le respect de la norme ;
4. Acquisition d'outils informatiques et mise en place de réseau intranet.

## **II.6 Section 5 : La gouvernance des compagnies algériennes d'assurance**

Le cadre juridique des compagnies d'assurance en Algérie se concentre sur la nouvelle version de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances<sup>1</sup>, modifiée et complétée par ;

- La Loi n° 06-04 ;

---

<sup>1</sup>Les versions officielles de l'ordonnance 95-07 modifiée et complétée, veuillez-vous référer aux :J.O.R.A.D.P. numéro 15 du 12 mars 2006 ; J.O.R.A.D.P. numéro 27 du 26 avril 2006 ; J.O.R.A.D.P. numéro 85 du 27 décembre 2006 ; J.O.R.A.D.P. numéro 42 du 27 juillet 2008 ; J.O.R.A.D.P. numéro 49 du 29 Aout 2010 ; J.O.R.A.D.P. numéro 40 du 20 Juillet 2011 ; J.O.R.A.D.P. numéro 68 du 31 décembre 2014.

## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

- La Loi de Finances pour 2007 ;
- La Loi de Finances complémentaire pour 2008 ;
- La Loi de Finances complémentaire pour 2010 ;
- La Loi de Finances complémentaire pour 2011
- La Loi de Finances pour 2014 ;

A cette version de l'ordonnance 95-07 modifiée et complétée sont annexés tous les textes d'application promulgués à ce jour.

### **II.6.1 L'organisation de l'activité d'assurance**

Les sociétés d'assurance et/ou de réassurance sont des sociétés qui se livrent à la souscription et à l'exécution de contrats d'assurance et/ou de réassurance tels que définis par la législation en vigueur<sup>1</sup>. On distingue à ce titre :

1. les sociétés qui contractent des engagements dont l'exécution dépend de la durée de vie humaine, de l'état de santé et de l'intégrité physique des personnes, de la capitalisation et l'assistance aux personnes ;
2. les sociétés d'assurance de toute nature, autres que celles visées au point premier.

Au sens de la présente ordonnance, le terme "société" désigne les entreprises et mutuelles d'assurance et/ou de réassurance

Les courtiers de réassurance étrangers ne peuvent participer dans les traités ou cessions de réassurance des sociétés d'assurance et/ou de réassurance agréées et des succursales de sociétés étrangères agréées en Algérie qu'après l'obtention d'une autorisation d'exercice sur le marché Algérien des assurances délivrée par la commission de supervision des assurances et approuvée par arrêté du ministre chargé des finances<sup>2</sup>.

### **II.6.2 Les obligations des compagnies d'assurance**

Pour exercer son activité, la compagnie d'assurance doit respecter un certain nombre d'obligations :

---

<sup>1</sup>Art. 203. (modifié par l'art. 23 L 06-04) ;

<sup>2</sup>Art 204 sexies. (Ajouté par l'art. 50 LFC 2010 et modifié par l'art 45 de la LF 2014) ;

## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

### **II.6.2.1 Les obligations comptables**

En application de l'article 225 de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, les sociétés d'assurance et/ou de réassurance ainsi que les intermédiaires doivent tenir les livres suivants :

- Un livre journal sur lequel sont reportées les récapitulations périodiques des différentes opérations ;
- Un grand livre général dans lequel sont tenus tous les comptes ;
- Un livre des balances trimestrielles de vérification ;
- Des livres caisse, banque et Compte postal ;
- Un livre d'inventaire des titres mobiliers ;
- un livre des inventaires annuels.

### **II.6.2.2 Obligations déclaratives aux organismes de contrôle**

Les sociétés d'assurance et/ou de réassurance sont tenues de transmettre, annuellement, à l'administration de contrôle, les documents énoncés par l'arrêté du 22 juillet 1996 (jrn n°56 du 24 août 1997), et cela avant le 30 juin de chaque année, conformément à l'article 226 de l'ordonnance 95-07 modifiée par la loi n° 06-04.

Le dossier à transmettre par le directeur général de la compagnie est composé des documents suivants :

- Les états financiers de la compagnie ;
- Le rapport d'activité détaillé ;
- Le plan de réassurance ;
- Le rapport du commissaire aux comptes et le rapport du conseil d'administration à l'assemblée générale.

### **II.6.2.3 Obligations déclaratives aux administrations fiscales et sociales**

Les compagnies d'assurance et/ou réassurance sont tenues pas les mêmes obligations déclaratives que les autres entreprises commerciales et industrielles.

### **II.6.2.4 La constitution des provisions techniques**

Ces provisions sont celles édictées par l'ordonnance 95-07, modifiée et complétée. Nous distinguons 4 types de provisions réglementées :

- La provision de garantie ;

## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

- La provision pour complément obligatoire aux provisions pour sinistres à payer ;
- La provision pour risques catastrophiques ;
- La provision pour risques d'exigibilité des engagements réglementés.

En plus de ces provisions, les compagnies d'assurance et de réassurance doivent constituer des provisions techniques afin d'assurer le règlement intégral de leurs engagements envers les assurés et les tiers bénéficiaires des contrats (décret exécutif n°13-114 du 28 mars 2013).

### **II.6.2.5 Représentation et placement des engagements réglementés**

Les provisions réglementées et les provisions techniques doivent être représentées à l'actif du bilan, des compagnies d'assurance et/ ou réassurance, par des éléments d'actif équivalents. L'article 24 du décret exécutif n°13-114 du 28.03.2013 relatif aux engagements techniques identifie 4 catégories d'actifs admis en représentation des engagements réglementés :

- Les valeurs d'états ;
- Autres valeurs mobilières et titres assimilés émis par des entités remplissant les conditions financières de solvabilité ;
- Les actifs immobiliers ;
- Autres placements.

### **II.6.2.6 La marge de solvabilité**

La constitution d'une marge de solvabilité est obligatoire pour toute compagnie d'assurance et/ou de réassurance. Cette marge représente un supplément aux provisions techniques et permet de rendre compte de la solvabilité d'une compagnie donnée.

## **II.6.3 Le contrôle de l'état sur l'activité d'assurance**

Il est institué une commission de supervision des assurances agissant en qualité d'administration de contrôle au moyen de la structure chargée des assurances au ministère des finances.

### **II.6.3.1 La commission de supervision des assurances**

## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

Le contrôle de l'Etat sur l'activité d'assurance et de réassurance est exercé par la commission de supervision des assurances susvisée et a pour objet de<sup>1</sup> :

- protéger les intérêts des assurés et bénéficiaires de contrats d'assurance, en veillant à la régularité des opérations d'assurance ainsi qu'à la solvabilité des sociétés d'assurance ;
- promouvoir et développer le marché national des assurances, en vue de son intégration dans l'activité économique et sociale.

Les inspecteurs d'assurance sont habilités à vérifier à tout moment sur pièce et/ou sur place toutes les opérations relatives à l'activité d'assurance et/ou de réassurance.

Les manquements relevés dans l'exercice de l'activité des sociétés d'assurance et/ou de réassurance des succursales d'assurance étrangères et des intermédiaires d'assurance sont constatés et consignés dans un procès-verbal signé par au moins deux (2) inspecteurs d'assurance<sup>2</sup>.

### **II.6.3.2 Les commissaires aux comptes**

A la demande de la commission de supervision des assurances, les commissaires aux comptes des sociétés d'assurance et/ou de réassurance et des succursales d'assurance étrangères agréées sont tenus de fournir tous renseignements relatifs aux organismes suscités. Les commissaires aux comptes doivent en outre, informer la commission de supervision des assurances sur d'éventuelles anomalies graves constatées au niveau de la société d'assurance et/ou de réassurance durant l'exercice de leur mandat<sup>3</sup>.

### **II.6.3.3 Le contrôle de la gestion des compagnies d'assurance**

Lorsque la gestion d'une société d'assurance met en péril les intérêts des assurés et des bénéficiaires de contrats d'assurance, la commission de supervision des assurances peut :

- restreindre son activité dans une ou plusieurs branches d'assurance ;
- restreindre ou interdire la libre disposition de tout ou partie des éléments de son actif jusqu'à la mise en œuvre des mesures de redressement nécessaires ;

---

<sup>1</sup>Art. 209. (modifié par l'art. 26 L 06-04)

<sup>2</sup>Art. 212. (modifié par l'art. 29 L 06-04)

<sup>3</sup>Art. 212 bis. (Ajouté par l'art. 30 L 06-04)

## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

- désigner un administrateur provisoire chargé de se substituer aux organes dirigeants de la société en vue de la préservation du patrimoine de la société et du redressement de sa situation.

A cette fin, l'administrateur provisoire est habilité à prendre toute mesure conservatoire. En outre, il est doté des pouvoirs nécessaires de gestion et d'administration de la société, jusqu'à la réalisation du redressement.

Dans le cas où le redressement de la situation de la société n'a pas été réalisé dans un délai déterminé, l'administrateur provisoire peut déclarer la cessation de paiement. Les décisions de la commission de supervision des assurances, en matière de désignation d'administrateur provisoire, sont susceptibles d'un recours auprès du Conseil d'Etat<sup>1</sup>.

### **II.6.3.4 Le fonds de garantie des assurés**

Il est créé un fonds dénommé « Fonds de garantie des assurés » chargé de supporter, en cas d'insolvabilité des sociétés d'assurances, tout ou partie des dettes envers les assurés et les bénéficiaires des contrats d'assurance<sup>2</sup>.

### **II.6.3.5 Association professionnelle d'assureurs**

Les sociétés d'assurance et/ou de réassurance et les succursales d'assurance étrangères agréées sont tenues d'adhérer à cette association. Elle a pour objet la représentation et la gestion des intérêts collectifs de ses membres, l'information et la sensibilisation de ses adhérents et du public<sup>3</sup>.

## **II.7 Section 6: L'impact du mode de gouvernement sur la gestion des résultats**

La gestion du résultat représente la manière dont les dirigeants utilisent leur pouvoir afin de réaliser des résultats cohérents avec ceux attendus par les analystes. Dans le cadre de la théorie positive, il existe quelques rares études qui s'intéressent à la gestion des résultats en interne. Ce domaine de recherche, du fait de ses faibles résultats empiriques, nécessite une

---

<sup>1</sup>Art. 213. (modifié par l'art. 31 L 06-04) ;

<sup>2</sup>Art. 213 bis, ajouté par l'article 32 de la loi 06-04 et modifié par l'art 59 LFC 08 ;

<sup>3</sup>Art. 214. (modifié par l'art. 33 L 06-04).

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

connaissance suffisante sur les comportements de gestion du résultat des dirigeants dans les organisations (Macintosh, 1995)<sup>1</sup>.

Nous étudierons dans cette section l'impact des mécanismes de gouvernance sur la qualité des résultats comptables. Tout d'abord, il convient de définir la notion de gouvernement d'entreprise.

### **II.7.1 Les mécanismes de gouvernance d'entreprise**

Il est impossible de disposer d'une liste exhaustive des mécanismes de gouvernance d'entreprise. Les chercheurs ont soulevé ce problème et ont essayé de faire une typologie. Charreaux (1997a)<sup>2</sup> a classé les mécanismes sur la base de deux critères : l'intentionnalité du mécanisme et son caractère spécifique ou non<sup>3</sup>. Un mécanisme est intentionnel lorsqu'il est volontairement conçu pour discipliner les dirigeants. Un mécanisme est spontané quand son rôle en gouvernance à un effet indirect plutôt qu'une raison primordiale de son existence. Concernant le critère de spécificité, on dit d'un mécanisme qu'il est spécifique lorsqu'il a été conçu pour décipliner uniquement les dirigeants.

Ce classement est présenté dans le tableau (2-11) :

**Tableau (2-11): Typologie des mécanismes de gouvernance d'entreprise**

	<b>Mécanismes spécifiques</b>	<b>Mécanismes non spécifiques</b>
<b>Mécanismes intentionnels</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>· Contrôle direct des actionnaires</li><li>· Conseil d'administration.</li><li>· Système de rémunération.</li><li>· Structure formelle</li><li>· Auditeurs internes</li><li>· Comité d'entreprise</li><li>· Syndicat maison</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>· Environnement légal et réglementaire</li><li>· Syndicats nationaux</li><li>· Auditeurs légaux</li><li>· Associations des consommateurs</li></ul>
<b>Mécanismes spontanés</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>· Réseaux de confiance informels</li><li>· Surveillance mutuelle des Dirigeants</li><li>· Culture d'entreprise</li><li>· Réputation auprès des salariés</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>· Marché des biens et services</li><li>· Marché financier (dont celui des prises de contrôle)</li><li>· Intermédiation financière</li><li>· Crédit interentreprises</li><li>· Marché du travail</li><li>· Marché politique</li><li>· Marché du capital social</li><li>· Environnement médiatique</li></ul>

1 Macintosh, N. B., «The Ethics of profit manipulation: A Dialectic of Control Analysis ». Critical Perspectives on Accounting 6(4), 1995, pp. 289-315.

2 CharreauxG, (1997a), Op-cit, P426.

3Proposé par Williamson (1991) dans le cadre de la théorie des coûts de transaction.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

		· Culture des affaires · Marché de la formation
--	--	--

Source : Charreaux (1997a, p. 427)

Ces définitions insistent sur les mécanismes externes, or ces derniers seuls sont insuffisants. Il est nécessaire de rajouter des mécanismes internes tels que le conseil d'administration, les comités de compensation, les comités d'audit, l'actionnariat des dirigeants qui sont prévus pour tenter d'empêcher l'éviction des investisseurs dits "les initiés". Cependant, d'autres recherches se sont penchées sur l'étude de quelques mécanismes, indépendamment des autres, cela représente une limite vu l'interdépendance du système de gouvernance de l'entreprise. L'idéal sera donc d'étudier l'effet du système de gouvernance de l'entreprise sur la pertinence des bénéfices comptables.

### **II.7.1.1 L'impact des mécanismes internes de gouvernance d'entreprise**

L'analyse de la gestion des résultats dans un contexte d'agence consiste à prendre en considération les différents mécanismes de gouvernement d'entreprise qui représentent, à la fois, un moyen du contrôle, mais aussi une manière de réduction des coûts d'agence. Il convient donc de présenter ces mécanismes et leur impact sur la qualité de l'information comptable.

Dans le cadre de cette étude, nous allons nous intéresser à un ensemble de mécanismes de gouvernement d'entreprise tels que le rôle du conseil d'administration, le comité d'audit, la structure de propriété, les contrôleurs internes et externes.

Dans ce qui suit, nous allons présenter les différents mécanismes de gouvernement d'entreprises au regard des différentes théories, ainsi que l'impact de ces mécanismes sur la qualité de l'information comptable.

#### **a. L'influence du conseil d'administration**

Le conseil d'administration est considéré par la théorie d'agence (Fama, 1980<sup>1</sup>) ainsi que par la théorie des coûts de transactions (Williamson, 1985<sup>2</sup>), comme l'un des Principaux instruments permettant de discipliner les dirigeants. Il dispose de deux leviers d'actions : le mode de rémunération au sens large (y compris les avantages non pécuniaires) et la révocation des dirigeants.

1 Fama E, (1980). *Op-cit*, pp. 299-305.

2 Williamson O. E. (1985), *op-cit*, pp 125-163.



## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

Une revue des études portant sur le conseil d'administration nous a permis d'identifier plusieurs critères associés à l'efficacité du contrôle exercé par ce mécanisme. Il s'agit notamment des trois aspects suivants : la taille du conseil d'administration, sa composition et son fonctionnement.

### *i. La taille du conseil d'administration*

Le nombre d'administrateurs formant le conseil sous-tend aussi bien des avantages que des inconvénients. Un conseil de grande taille présente l'avantage d'être plus riche en expériences et de compétences, il a aussi pour avantage de rendre les perspectives stratégiques de plus en plus accrues (Pfeffer, J, 1982)<sup>1</sup>. Au contraire, la taille accrue du conseil d'administration peut présenter des inconvénients :

- Les coûts générés par la présence d'un nombre conséquent d'administrateurs pouvant être plus importants que le nombre d'administrateurs ne l'est.

- Les difficultés de coordonner les contributions individuelles, les conflits lors de la prise de décision, et la difficulté de garder de bonnes relations entre les membres (Lipton et Lorsch, 1992<sup>2</sup>).

Selon Jensen (1993)<sup>3</sup>, le nombre optimal d'administrateurs se situe entre sept et huit membres, son efficacité décroissant au-delà, car il devient facilement manipulable par les dirigeants.

Plusieurs études empiriques se sont intéressées à la relation qui existe entre la taille du conseil d'administration et la qualité de l'information comptable. Beasley (1996)<sup>4</sup> a prouvé l'existence d'une relation négative entre la taille du conseil d'administration et la gestion des résultats comptables. À l'inverse, Chtourou, Bédard et Courteau (2001)<sup>5</sup> indiquent que la grande taille du conseil d'administration améliore le contrôle des pratiques discrétionnaires des dirigeants.

Par ailleurs, Jeanjean T (2002)<sup>6</sup> souligne qu'il n'existe pas une relation significative entre la taille du conseil d'administration et la gestion des résultats comptables. À l'inverse,

---

1 Pfeffer J. [1982], op-cit, pp 52-59.

2 Lipton, M. and J. Lorsch, (1992), "A Modest Proposal for Improved Corporate Governance," Business Lawyer 48 (No. 1) 59-67.

3 Jensen. M. C, (1993), op-cit, pp 831-880.

4 Beasley M (1996), « An empirical analysis of the relation between the board of director composition », The accounting Review ; vol. 71, n°4, p420-449.

5 Chetourou,S., Bedard, J. et Courteau, L.(2001), « Corporategovernance and earnings management », Workingpaper, University Laval, Canada.

6 Jeanjean T., (2002). «Gestion du résultat : mesure et démesure», 23ème congrès de l'AFC 2002, Toulouse.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

Vafeas, N(2000)<sup>1</sup> suggère l'existence d'une relation négative entre la taille du conseil d'administration et la gestion des résultats comptables.

Cette divergence des résultats permet de conclure qu'il n'y a pas de consensus sur l'impact de la taille du conseil d'administration sur la qualité de l'information comptable. Il nous paraît nécessaire d'étudier la relation qui existe entre ces deux variables.

### *ii. L'indépendance des membres du conseil d'administration*

L'indépendance du conseil d'administration constitue un volet important de l'efficacité de la gouvernance. En effet, elle permet, d'une part, d'évaluer la performance des dirigeants et de limiter les conflits d'intérêts. D'autre part, même en présence des actionnaires majoritaires, le fait que la majorité du conseil soit constituée par des membres indépendants, permet au conseil de refléter de façon équitable le placement des actionnaires minoritaires.

L'IFAC insiste sur la place des membres extérieurs et non liés à la direction de l'entreprise au sein du conseil d'administration, sur l'objectivité des membres de ce conseil et l'alignement de leurs intérêts avec celui des parties prenantes, sur la rémunération et la procédure d'évaluation de la performance du conseil, et sur la mise en place éventuelle de comités spécifiques<sup>2</sup>.

L'indépendance du conseil d'administration a été examinée par une large littérature académique. En effet, les administrateurs externes sont supposés plus compétents, ils peuvent utiliser leurs compétences particulières et leurs détachements (ces administrateurs sont souvent des dirigeants, des représentants d'organismes financiers ou d'institutions) pour exercer un contrôle plus efficace. Selon Xie et al. (2003)<sup>3</sup>, Beasley (1996)<sup>4</sup> et Klein (2002)<sup>5</sup>, l'efficacité du conseil d'administration est négativement liée aux accruals discrétionnaires.

---

1 VAFEAS N.Vafeas (2000), "Board structure and the informativeness of earnings", Journal of accounting and public policy, vol. 19, pp. 139-160.

2 IFAC, « Preface to IFAC's International Good Practice Guidance », pp 15.

3 Xie Biao, Wallace N. Davidson et Peter J (2003) , « earnings management and corporate governance : the role of the board and the audit committee », Journal of Corporate Finance, Vol.9, pp 295-316.

4 Beasley M (1996), op-cit, p443.

5 Klein (2002), « Audit committee, board of director characteristics, and earning management », Journal of Accounting and Economics, Vol. 33, pp 375-400.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

Dans le même cheminement, Dechow et al (1996)<sup>1</sup> ont trouvé qu'un dirigeant qui occupe simultanément le poste de président du conseil d'administration et directeur général domine le conseil d'administration et gère par conséquent les résultats.

Cependant, Parmi toutes ces activités, il est possible qu'un conseil d'administration indépendant échoue à détecter les manipulations comptables. Ce phénomène est connu sous le nom de « no effect story ».

Chetourou et al (2001)<sup>2</sup> ont prouvé qu'il n'existe pas un lien significatif entre le nombre des administrateurs externes au sein du conseil d'administration et le contenu informatif du bénéfice.

### *iii. Présence d'un comité d'audit au sein du conseil d'administration*

L'étude de DeFond et Jiambalvo (1991)<sup>3</sup> est l'une des premières à s'intéresser à la présence d'un comité d'audit au sein du conseil d'administration. Cette étude reflète le rôle du comité dans la prévention et la détection des pratiques comptables non conformes.

Le conseil d'administration peut donc déléguer sa fonction à des comités. La fonction essentielle du comité d'audit est de réduire la probabilité de production des conséquences engendrées par la communication d'une information financière de mauvaise qualité, il s'agit selon Pincus et al. (1989)<sup>4</sup> de :

- Une poursuite pour information financière frauduleuse ;
- Une correction des résultats trimestriels ;
- l'existence des actes présumés illégaux ;
- Un changement de vérificateur motivé par un désaccord sur les normes comptables.

---

1 Dechow P., Sloan R., Sweeney A., (1996), « Causes and consequences of earnings manipulation and analysis of firms subject to enforcement by the SEC », Contemporary Accounting Research, vol. 13, n° 1, pp. 1-36.

2 Chetourou, S., Bedard, J. et Courteau, L. (2001), op-cit, pp 125-140.

3 DeFond M.L., J. Jiambalvo (1991), « Incidence and Circumstances of Accounting Errors », The Accounting Review, n°66, pp. 643-655.

4 Pincus K, M. Rusbarsky et J. Wong, (1989), « Voluntary formation of corporate audit committees among NASDAQ firms », Journal of Accounting & Public Policy, n° 8, pp. 239-265.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

Klein (2002)<sup>1</sup> prouve que la proportion d'administrateurs indépendants réduit les accruals discrétionnaires. De plus, Chtourou et al, (2001)<sup>2</sup> trouvent que la gestion des résultats à la hausse diminue en fonction du nombre d'administrateurs indépendants.

À l'inverse, Peasnell et al. (2005)<sup>3</sup> ne trouvent pas de relation entre la présence d'un comité d'audit et les manipulations des résultats à la hausse.

### **b. L'influence de la structure de propriété**

La théorie de l'agence a mis en place un autre mode de contrôle, il s'agit de la structure de propriété qui peut avoir une forte influence sur les rapports de pouvoir entre les actionnaires et les dirigeants. En effet, la concentration du capital ainsi que la nature des actionnaires représentent des éléments essentiels dans le contrôle de la gestion de la firme par les actionnaires.

#### *i. La concentration du capital*

Les résultats des études menées par Demsetz (1985)<sup>4</sup> ainsi que La Porta et al (1999)<sup>5</sup> reflètent l'influence positive de la concentration du capital sur l'efficacité du contrôle de la gestion des managers par les actionnaires. En effet, plus le capital est dispersé, plus l'incitation des propriétaires à investir dans le contrôle des dirigeants est réduite, puisqu'il sera seul à en supporter le coût alors que l'ensemble des actionnaires bénéficiera de cette action. En revanche, les actionnaires qui disposent d'une part significative du capital peuvent prendre le contrôle des dirigeants puisqu'ils vont bénéficier d'une part non négligeable des bénéfices supplémentaires réalisés.

Dans ce cadre, Donnelly et Lynch (2002)<sup>6</sup>, Danemark, Fan et Wong (2002)<sup>7</sup>, Limpaphayom et Manmettakul (2004)<sup>8</sup> confirment l'existence d'une relation négative entre la

---

1 Klein (2002), op-cit, pp 385-393.

2 Chtourou, S., Bedard, J. et Courteau, L. (2001), op-cit, pp 125-140.

3 Peasnell K.V., Pope P.F., Young S., (2005), «Board monitoring and earnings management: Do outside directors influence abnormal accruals? », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 32, n° 7-8, pp. 1311-1346.

4 Demsetz, H., Lehn, K., (1985), «The structure of corporate ownership: Causes and consequences», *Journal of Political Economy* 93(6): 1155-1177.

5 La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (1999). «Corporate ownership around the world». *Journal of Finance* 54 (2): 471-517.

6 Donnelly, R et Lynch, C (2002), "The ownership structure of UK firms and the informativeness of accounting earnings", *Accounting and Business Research*, Vol 32, N° 4, pp. 245-257;

7 Fan, J. P. H et Wong, T. J (2002), "Corporate ownership structure and the informativeness of accounting earnings in east Asia", *Journal of Accounting and Economics*, Vol 33, pp.401-425;

8 Limpaphayom, P et Manmettakul, S (2004), "Managerial ownership and informativeness of earnings: evidence

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

pertinence des bénéfices comptables et le pourcentage du capital détenu. Les résultats de ces études tendent à confirmer que la structure de l'actionnariat a une influence sur la qualité de l'information comptable.

### *ii. Les investisseurs institutionnels*

Lorsque les investisseurs institutionnels font partie de l'actionnariat de l'entreprise, il est de leurs intérêts de s'assurer des activités de surveillance. D'un côté, ils peuvent contraindre les dirigeants à communiquer régulièrement les résultats comptables. D'un autre côté, l'appréciation de la valeur de leurs placements pourrait compenser les coûts supplémentaires liés à la surveillance.

En effet, la littérature a évoqué deux comportements possibles des investisseurs institutionnels à l'égard des dirigeants :

- Les investisseurs institutionnels accordent beaucoup d'importance aux bénéfices actuels lorsqu'ils détiennent une petite partie des actions. Cela incite les dirigeants à manipuler les résultats pour répondre à leurs attentes. Par conséquent, l'orientation à court terme des investisseurs institutionnels est positivement liée à la gestion des résultats (Koh, 2003)<sup>1</sup>.

- Lorsque les investisseurs institutionnels possèdent une grande partie des actions, ils adoptent une vision à long terme. Leurs actions seront moins liquides et par conséquent sont détenues à long terme (Maug, 1998)<sup>2</sup>. À cet égard, les investisseurs institutionnels sont obligés de collecter les informations et de discipliner les dirigeants. Cheng et Reitenga (2000)<sup>3</sup> trouvent qu'un groupe d'investisseurs institutionnels peut jouer le rôle de contrôleur et limiter par conséquent l'augmentation des Accruals discrétionnaires.

### *iii. La propriété managériale*

L'écart entre les intérêts des actionnaires et les principaux dirigeants diminue lorsque le pourcentage de capital détenu par ces derniers augmente. Selon Jensen et Meckling (1976), lorsque la propriété managériale est élevée, les intérêts des dirigeants sont alignés avec ceux des actionnaires.

En effet, une augmentation du niveau de propriété des dirigeants, augmente à la fois leur niveau d'investissement ainsi que leur engagement. Cette hypothèse est affirmée par la théorie

---

from Thailand", Working Paper, Chulalongkorn University;

1Koh, S. (2003), « On the association between institutional ownership and aggressive corporate earnings management in australia », the British accountingReview, Vol 35, pp 105-128.

2Maug, E. (1998), « Large Shareholders as monitors: is there a trade-off between liquidity and control », Journal of Finance. V53, pp 65-98.

3 Cheng, A et Reitenga, A. (2000). « Institutional investors and discretionary accruals », Paper presented at the 2nd AAA/BAA Globalization Conference. Cambridge: UK.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

d'agence (Jensen et Meckling , 1976<sup>1</sup> et Morck et al. 1988<sup>2</sup>). Cette augmentation va à la fois diminuer la pression exercée sur les gestionnaires par le marché des capitaux et celui du marché de travail. Ces facteurs inciteraient les dirigeants à faire des choix comptables, qui reflètent la vraie situation financière (Klassen, 1997)<sup>3</sup>. Ces auteurs indiquent que la propriété managériale représente un signal qui annonce aux investisseurs que les managers agissent dans l'intérêt général de l'entreprise.

Par ailleurs, la concentration des parts des dirigeants peut être accompagnée d'un problème d'enracinement. Denis et al, (1995)<sup>4</sup> soulignent que la disposition des dirigeants d'une part importante de l'entreprise, peut réduire l'efficacité des mécanismes de contrôle puisque ces dirigeants disposent du pouvoir nécessaire pour influencer la prise de décision. Dans le même sens, Morck et al., (1988)<sup>5</sup> dénoncent la relation linéaire monotone, il s'agit d'une relation qui passe d'un alignement des intérêts à un enracinement et à un alignement de nouveau, à chaque fois qu'il y a une hausse de la propriété managériale.

Cependant, si l'augmentation de des parts des dirigeants dans la propriété de l'entreprise va réduire les conflits d'intérêts entre les dirigeants et les actionnaires, un autre problème peut se présenter, il s'agit des conflits d'intérêts entre les actionnaires majoritaires et les actionnaires minoritaires. Les actionnaires majoritaires peuvent utiliser leur situation de contrôle dans l'entreprise pour extraire des bénéfices privés, au détriment des actionnaires minoritaires<sup>6</sup> (Villalonga et Amit, 2006)<sup>7</sup>. Ce phénomène est généralement accompagné d'un problème d'enracinement, les actionnaires majoritaires vont chercher leurs intérêts plus que ceux de tous les autres actionnaires (Bozec et Laurin, 2008)<sup>8</sup>.

---

1 M. Jensen et W. Meckling (1976), op-cit, pp305-325.

2Morck, R., Shleiver, A. et Vichny, R. (1988). « Management ownership and market valuation : an empirical analysis », Journal of Financial Economics, V20, pp 293-315.

3Klassen, K (1997), « The impact of inside ownership concentration on the trade-off between financial and tax reporting », The accountingReview, V72, pp 455-474.

4 Denis J, Denis K, (1995). « causes of financial distress following leveraged recapitalizations », Journal of Financial Economics, Volume 37, Issue 2, pp 129-157.

5Morck, R., Shleiver, A. et Vichny, R. (1988). Op-cit, p 300.

6 Ce phénomène existe surtout dans les entreprises familiales ou l'actionnaire majoritaire est un individu.

7Villalonga, Belén et Raphael A (2006). « How do family Ownership, control, and management affect firm value ? », Journal of Financial Economics. Vol 80, n°2, pp 385-417.

8Bozec Y et Laurin C (2008). « Large shareholder entrenchment and performance: empirical evidence from Canada », Journal of Business Finance & Accounting. Vol 35, n°1, pp 25-49.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

### **II.7.1.2 Impact des mécanismes externes de gouvernement d'entreprise sur la gestion des résultats**

En plus des mécanismes internes, le contrôle de l'activité des dirigeants repose en partie sur l'efficacité des mécanismes de gouvernance externes à l'entreprise, tout particulièrement les marchés financiers. La théorie d'agence propose des mécanismes externes de gouvernement d'entreprise permettant de discipliner les dirigeants et de les obliger à agir dans l'intérêt des propriétaires. Ces mécanismes regroupent : la qualité de l'audit externe, le niveau de l'endettement et la distribution des dividendes.

#### **a. La qualité de l'audit**

La problématique de la qualité de l'audit externe a largement été examinée aussi bien dans le contexte anglo-saxon qu'euro péen. Le lien entre la manipulation des résultats et la qualité de l'audit externe s'appuie sur la théorie d'agence. En effet, le recours à l'audit externe représente un mécanisme incitant ou obligeant les dirigeants à agir conformément aux intérêts des actionnaires. Par ailleurs, l'auditeur externe peut réguler les conflits entre les actionnaires et le dirigeant, il permet aussi de réduire l'asymétrie informationnelle entre ces deux acteurs économiques.

Cependant, plusieurs terminologies de l'audit externe existent, à savoir la vérification externe, le contrôle légal ou statutaire et le commissariat aux comptes. La qualité de l'audit externe est définie par DeAngelo (1981a)<sup>1</sup> comme : « la probabilité jointe qu'un auditeur donné va simultanément découvrir une irrégularité dans le système comptable de l'entreprise cliente, et révèle au marché les irrégularités qu'il aura découvert ».

À partir de cette définition, nous pouvons conclure que la mission de l'auditeur est de veiller à la bonne application des règles comptables et de limiter les pratiques de gestion des résultats. La difficulté majeure pour l'agent extérieur, reste d'évaluer une qualité de l'audit inobservable dans la mesure où les dossiers de travail des vérificateurs sont confidentiels et protégés par le secret professionnel. Il convient alors d'utiliser des substituts et d'évoquer une qualité apparente.

Pour réaliser son objectif, l'auditeur externe doit présenter des compétences de haut niveau, il doit d'une part, repérer les anomalies, et d'autre part, être capable de les révéler au

---

<sup>1</sup> De Angelo L., (1981a), «Auditor Size and Quality», Journal of Accounting and Economics, Vol.3, n°2, p186.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

public (DeAngelo, 1981)<sup>1</sup>. Le critère le plus couramment employé par les chercheurs est l'appartenance de l'auditeur au groupe des plus grands cabinets d'audit internationaux.

Ainsi, et bien que la législation impose à l'entreprise le recours à un auditeur externe, les entreprises peuvent se spécifier et se différencier des autres sociétés par le choix de la qualité de l'auditeur. La réputation de l'audit externe devient donc un signal de sa qualité et permet de vendre un service plus cher à contenu identique.

En effet, les deux principales caractéristiques de la qualité du cabinet d'audit développées par (Watts et Zimmerman, 1981<sup>2</sup>, Firth & Smith, 1992<sup>3</sup>) sont : la taille et la réputation. D'une part, les grands cabinets d'audit disposent de compétences humaines importantes et développent des systèmes de surveillance mutuelle très puissants pour réduire les problèmes d'agence. D'autre part, la réputation des cabinets assure la transparence de la qualité des états financiers, c'est pour cette raison qu'elle est rémunérée par le marché (Asthana et al, 2004<sup>4</sup> ; Krishnamurthy et al, 2006<sup>5</sup>). Plusieurs auteurs ont démontré que les grands cabinets « Big » assurent une meilleure vérification des états financiers attribuée à la haute qualité d'audit de ces cabinets (DeAngelo, 1981 ; Palmrose, 1988 ; Teoh et Wong, 1993 ; Graswell et al, 1995).

Plusieurs études empiriques ont testé la relation entre la gestion des résultats et la qualité de l'audit externe. Francis et al (1999)<sup>6</sup> constatent que les accruals discrétionnaires des entreprises auditées par des cabinets « Big six » sont significativement inférieurs (entre 1,5% et 2,1% des actifs totaux) aux accruals discrétionnaires des autres entreprises. Ils montrent que ces cabinets émettent des rapports assortis de réserves pour les entreprises présentant des accruals élevés. Dans un contexte britannique, McMeeking et al (2007)<sup>7</sup> trouvent que les « Big five » limitent le recours des entreprises aux accruals discrétionnaires du fonds de

---

1 idem, pp 196-200.

2 Watts R. & Zimmermann J., (1981), «Auditors and Determination of Accounting Standards», Working Paper, University of Rochester, (August 1981).

3 Firth M. & Smith A. (1992), "«Selection of auditor firms by companies in the new issue market», Applied Economics, Vol.24 (2), pp.247-255.

4Asthana S.C., Balsam S., Krishnan J., (2004), « Audit firmreputation and client stock pricereactions: Evidence from the Enron experience », The Auditor's Report, vol. 27, n° 3, pp. 8- 11.

5Krishnamurthy S., Zhou J., Zhou N., (2006), « Auditorreputation, auditorindependence and the stock marketreaction to Andersen's clients », ContemporaryAccountingResearch, vol. 23, n° 2, pp. 465-490.

6 Francis, Maydew& Sparks, (1999), «The role of big 6 auditors in the credible reporting of accruals», Journal of practice and theory, Vol.18, pp.17-34.

7McMeeking K.P., Peasnell K.V., Pope P.F., (2007), « The effect of large audit firmmergers on audit pricing in the UK », Accounting and Business Research, vol. 37, n° 4, pp. 301-319.



## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

roulement pour manipuler les résultats à la hausse. Kim et al (2003)<sup>1</sup> soulignent que l'appareil judiciaire Américain exerce une pression sur les « Big five » pour qu'ils adaptent une attitude prudente vis-à-vis des choix comptables, sinon ils risquent fort d'être poursuivis en justice par des groupes d'investisseurs et condamnés au versement de dommages et intérêts importants.

Cependant, Labelle et Piot (2003)<sup>2</sup> passent en revue les conséquences du scandale Enron sur le processus de normalisation en comptabilité et en vérification. Ils confrontent ces faits avec les études empiriques portant sur le lien négatif entre la gestion de résultat, et la renommée du vérificateur. Ainsi, ils notent une contradiction entre les faits et les résultats des études. Le fait que les grands cabinets (Andersen, KPMG, ...) été blâmés lors des scandales financiers ne concorde pas avec les résultats des études qui montrent que les grands cabinets d'audit sont plus susceptibles de produire des états financiers moins frauduleux.

En outre, une très longue association entre l'auditeur externe et le client crée des liens personnels entre les deux parties, ainsi qu'une familiarisation pouvant constituer une menace à l'indépendance. Cette « routinisation » de la mission peut entraîner une baisse de vigilance de la part de l'auditeur qui consacre moins d'efforts à l'identification des sources potentielles de risque.

L'impact de la durée de relation auditeur- client sur la gestion des résultats n'a pas fait l'objet de plusieurs études. L'étude de Frankel et al (2002)<sup>3</sup> montre qu'il existe une relation négative entre des accruals discrétionnaires et la durée de la relation client-auditeur. Autrement dit, plus la durée de mission accroît, la gestion des résultats (indifféremment à la baisse ou à la hausse) diminue.

### **b. Le niveau d'endettement**

Selon Jensen (1986)<sup>4</sup>, un endettement élevé est souvent considéré comme dispositif pour limiter l'utilisation de la liquidité de l'entreprise dans des projets non rentable. Il a souligné que l'endettement limite les coûts d'agence et protège les intérêts des actionnaires. La théorie de l'agence suggère qu'un niveau d'endettement élevé freine le comportement

---

1 Kim J.B., Chung R., Firth M., (2003), « Auditorconservatism, asymmetric monitoring, and earnings management », *ContemporaryAccountingResearch*, vol. 20, n° 2, pp. 323-359.

2 Labelle, R., et C. Piot, 2003, « Gouvernance, audit et manipulations comptables », *Revue du Financier*, vol 139, p. 84-90.

3 Frankel R., Johnson M., Nelson K., (2002), « The relation between auditors' fees for non audit services and earnings management », *The AccountingReview*, vol. 77, n° 1, pp. 71-105.

4 Jensen M.C., (1986), op-cit, pp. 323-329.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

opportuniste des dirigeants puisqu'il représente un engagement de l'entreprise de payer le capital et les intérêts à ses créanciers.

Si l'endettement réduit les conflits d'intérêt entre les actionnaires et les dirigeants, il crée d'autres conflits entre ces derniers et les créanciers. L'introduction de l'hypothèse des conflits d'intérêts a permis d'élargir le champ d'analyse en montrant que la détermination du ratio d'endettement devrait tenir compte d'autres variables telles que les problèmes de substitutions d'actifs et de sous-investissements.

Plusieurs études affirment que la gestion des résultats est mal perçue sur le marché étant donné qu'elle vise essentiellement à leurrer les parties prenantes et à atteindre des objectifs opportunistes. Les recherches antérieures examinant le contenu informationnel des composantes du résultat se sont focalisées sur la réaction du marché financier aux différentes composantes du résultat et principalement la composante discrétionnaire des accruals.

Récemment, Janes (2003)<sup>1</sup> a mis l'accent sur la capacité des accruals discrétionnaires à prévoir les événements futurs de l'entreprise. Il considère que les accruals discrétionnaires communiquent une information privée concernant la détresse financière de la firme et s'interroge si cette information est utilisée par les créanciers dans l'instauration des clauses du contrat d'endettement.

Plusieurs recherches empiriques ont confirmé le rôle disciplinaire de la dette qui permet à la fois d'atténuer les conflits d'intérêts et l'asymétrie d'information. En effet, les entreprises les plus endettées présentent des niveaux faibles d'accruals discrétionnaires. (Lehn et Poulsen, 1989; Aghion et Bolton, 1992 ; Denis et Denis, 1995). De manière similaire, Grossman et Hart (1982)<sup>2</sup> suggèrent que les dirigeants des entreprises endettées adoptent une gestion efficace et prennent de bonnes décisions d'investissement.

À l'inverse, Lehn et Poulsen, 1989 ; Aghion et Bolton, 1992 ; Denis et Denis, 1995, Dechow et al) prouvent la relation positive entre l'endettement de la firme et la probabilité de gestion des résultats. Ce résultat est confirmé dans le contexte français, où les dirigeants des entreprises fort endettées gèrent les résultats à la hausse. Selon (Tondeur, 2002)<sup>3</sup> ce comportement est motivé par le fait que dans un contrat de dette, les ratios sont calculés à

---

1Janes, T.D (2003), «Accruals, financialdistress and debt covenants», Doctoral Dissertation, University of Michigan.

2 Grossman S.J, Hart O.D., (1982), « Corporate financial structure and management incentives », J.J. Mc Call, ed: Economics Information and uncertainty (University of Chicago Press, Chicago, IL).

3Tondeur (2002), « Unusual patterns in reported earnings », The Accounting Review 64(4), pp 773-787.

## Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables

partir des résultats comptables. De plus, les entreprises françaises font d'avantage appel à l'endettement pour garantir à leurs actionnaires une distribution honorable de dividendes même en cas de mauvaise performance.

Ces pratiques opportunistes peuvent constituer une menace pour les créanciers surtout si la manipulation comptable vise à détourner une partie de leurs fonds au profit des actionnaires, ce qui accroît le risque de non remboursement de la dette. Pour faire face à ces pratiques, Vidal (2006)<sup>1</sup> suggère que les créanciers peuvent conditionner le coût de financement à la performance de l'entreprise et notamment la réalisation d'un certain niveau de bénéfice. Un résultat même faiblement différent des attentes peut générer des surcoûts.

### **II.8 Conclusion**

L'information comptable divulguée par les dirigeants étant à la base de l'éventuelle application de mesures correctives de la gouvernance d'entreprise. Le présent chapitre avait pour objectif, l'étude des mécanismes de gouvernance comme instrument de prévention et de détection des irrégularités en matière d'obligation d'information financière de la part des entreprises. Par une approche synthétique, nous avons essayé de mieux comprendre les enjeux et les apports qui entourent la gouvernance d'entreprise, et principalement la question de la qualité de cette dernière, à l'heure actuelle, de plus en plus souvent remise en cause.

La théorie d'agence et la réglementation accordent un rôle important au conseil d'administration, à son comité d'audit, aux vérificateurs internes et externes dans la prévention et la détection des irrégularités comptables. A l'évidence, la réglementation n'a pu éviter les nombreux scandales financiers comme *Enron*, *Tyco*, *Worldcom*, *Ahold..ect*. Dans chaque cas de figure, les dirigeants ont cherché par certaines pratiques de manipulation comptable à s'enrichir indûment.

Dans ce chapitre, nous avons exposé les différentes théories de la gouvernance qui ont pour rôle la définition des règles du jeu pour la latitude de tous les acteurs (notamment les dirigeants). Ces théories examinent l'association entre les acteurs de gouvernance et l'occurrence des irrégularités comptables ainsi que les interrelations qui existent entre les différents participants au système de gouvernance dans le processus de prévention et de

---

<sup>1</sup> Vidal, O (2006): «La gestion du résultat pour atteindre des seuils : un cadre d'analyse», 28ème congrès de l'Association Francophone de Comptabilité

## **Chapitre 2: L'impact du mode de gouvernance sur la gestion des résultats comptables**

détection des pratiques des manipulations comptables. De plus, nous avons présenté les principaux mécanismes de gouvernement des entreprises.

En premier lieu, nous avons mis la lumière sur l'aspect théorique de gouvernement d'entreprise à savoir la définition de la gouvernance d'entreprises et les différentes théories de gouvernance.

En deuxième lieu, nous avons examiné le code algérien de bonne gouvernance et que les différents problèmes qui se posent en matière de gouvernance d'entreprise en Algérie. Ainsi, nous avons présenté le cadre juridique qui régit les compagnies algériennes d'assurance et qui soutient les principes de bonne gouvernance.

Enfin, Nous nous sommes intéressés aussi aux mécanismes internes de gouvernance d'entreprise à savoir la structure de propriété et les caractéristiques du conseil d'administration (la taille du conseil d'administration, l'indépendance des membres du conseil d'administration, la présence d'un comité d'audit au sein du conseil d'administration) qui sont susceptibles de freiner la gestion des résultats. En plus des mécanismes internes, nous avons exposé les différents mécanismes externes de gouvernement des entreprises à savoir, la qualité de l'audit externe, le niveau d'endettement.

Le prochain chapitre est consacré à présenter notre étude empirique qui résume les hypothèses de recherche. Nous exposons aussi les variables dépendantes et indépendantes et les mesures utilisées pour les appréhender. Par la suite, nous procédons à la vérification de nos hypothèses de recherche à partir d'un échantillon des compagnies algériennes d'assurance.

*Chapitre 3 : Méthodologie : Échantillon, Analyse et  
Discussion des Résultats*

### **III. Chapitre 3: Méthodologie : échantillon, Analyse et discussion des résultats**

#### **III.1 Introduction**

Au début des années quatre-vingt-dix, Watts et Zimmerman ont reconnu que les preuves empiriques mises à jour dans le cadre de la théorie positive de la comptabilité restaient contradictoires. En revanche, et afin d'éviter d'éventuelles critiques, ils avancent que : « la meilleure théorie est celle qui répond le mieux aux demandes formulées par les étudiants et les praticiens concernant des théories qui expliquent et prédisent la comptabilité ». Cette théorie est donc bien accueillie par la communauté scientifique et de plus en plus utilisée, elle demeure pour une large part valide.

Stolowy et Breton (2000) suggèrent que les tests empiriques de la gestion du résultat peuvent être de trois types : (1) des entretiens, des questionnaires ou une observation des managers, (2) une collecte de données auprès d'autres parties prenantes, tels que les auditeurs, ou (3) l'analyse de documents comptables et/ou de rapports d'organisations officielles, afin de vérifier *ex-post*, si une gestion des résultats a eu lieu.

La littérature a identifié deux grandes manières d'étudier la gestion du résultat : l'approche objective (*ex post*) qui consiste à utiliser les documents comptables et les déclarations des managers, des comptables et des auditeurs. Et l'approche interne qui s'intéresse à la gestion des résultats en interne.

La théorie positive se place dans une perspective objective qui consiste à détecter la pratique de la gestion du résultat à partir des documents comptables. Il s'agit d'émettre des hypothèses sur le comportement des managers en matière de gestion du résultat et à vérifier la validité de ces hypothèses. Dès lors, le problème essentiel réside dans la mesure de la gestion du résultat. Une grande diversité de méthodes de mesure existe en la matière. La mesure la plus répandue est celle des accruals (Healy, 1985 ; DeAngelo, 1986 ; Jones, 1991). On peut citer ainsi, les études empiriques sur la gestion du résultat en interne à partir d'interviews ou de questionnaires (Merchant, 1990 ; Berry et Otley, 1975). Et enfin, les études portant sur les propriétés statistiques des résultats afin de définir des seuils, il s'agit d'effectuer une observation des discontinuités des résultats. (Degeorge et al, 1999).

### **Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats**

Les analyses empiriques des manipulations comptables publiées à ce jour portent principalement sur des entreprises autres que les institutions financières. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi d'analyser le comportement des compagnies algériennes d'assurance en matière de gestion des résultats comptables. Vidal (2008) soulève que le comportement des managers vis-à-vis du seuil peut se manifester aussi bien chez les entreprises industrielles que les entreprises financières, indépendamment des règles comptables qu'elles doivent appliquer.

A partir des développements théoriques précédents, nous nous sommes interrogés, dans un premier temps sur la volonté des dirigeants à éviter de déclarer des pertes ou des résultats faibles. La méthodologie développée repose sur l'analyse des distributions de résultats et de variation des résultats. Les tests conduits sur un échantillon de 11 compagnies algériennes d'assurance permettent de vérifier les deux hypothèses.

Par ailleurs, notre problématique nous a conduit ensuite à étudier l'impact des mécanismes de gouvernance d'entreprise mis en place par les actionnaires contre les comportements déviants des dirigeants, sur la qualité de l'information comptable. Une méthodologie statistique descriptive est mise en oeuvre à cette fin. A ce niveau, le choix méthodologique a une incidence importante sur l'analyse empirique réalisée.

Enfin, et Afin de mieux comprendre les objectifs et les modalités de la gestion des résultats dans les compagnies algériennes d'assurance, nous avons opté pour une étude exploratoire à base d'entretiens. Cette approche évite les écueils des démarches hypothético-déductives.

### **III.2Section1 : Gestion des résultats par les seuils**

La littérature sur les facteurs explicatifs de la gestion des résultats révèle la grande diversité des raisons et des contextes qui peuvent conduire à la gestion des résultats. Cette gestion peut s'opérer soit à la baisse, soit à la hausse. Dans ce dernier cas, plusieurs objectifs de résultats peuvent être visés par les dirigeants. Les hypothèses de notre recherche concernent: la volonté d'éviter une perte et la volonté d'éviter une baisse du résultat comptable.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

Selon l'hypothèse de la gestion par les seuils, les dirigeants font en sorte que les résultats de leur entreprise atteignent certains seuils. Burgstahler et Dichev, (1997)<sup>1</sup> constatent que cette tendance est d'autant plus vraie lorsque les entreprises ont connu auparavant plusieurs années de résultats positifs. Dans ce cadre, les auteurs ont fixé trois principaux objectifs : avoir le résultat zéro, atteindre le résultat de l'année précédente, atteindre les prévisions des analystes. Le but de cette section est d'analyser le comportement des compagnies algériennes d'assurance en matière de gestion des résultats par les seuils comptables.

#### **III.2.1 Les hypothèses de la gestion des résultats par les seuils**

Plusieurs motivations poussent les dirigeants à gérer les résultats, parmi ces motivations nous insisterons, dans ce qui suit, sur la volonté des dirigeants à éviter de déclarer des pertes ou des résultats faibl

##### **III.2.1.1 La volonté d'éviter des pertes**

Lorsque le résultat est proche de zéro, les entreprises sont incitées à gérer les résultats afin d'afficher un petit bénéfice au lieu d'une légère perte. Les travaux de Burgstahler et Dichev (1997)<sup>2</sup> confirment cet état de fait en analysant les distributions des résultats d'un échantillon d'entreprises américaines. Ils estiment qu'entre 30 et 44% des firmes concernées par des pertes les ont évitées en gérant les résultats. Dans le même cadre, Hayn (1995)<sup>3</sup> s'est intéressée aux firmes ayant subi des pertes, elle constate qu'une proportion anormalement faible de sociétés enregistre de faibles pertes. Enfin, Moehrle (2002)<sup>4</sup> a observé l'intention des entreprises à éviter des pertes.

Nous testerons dans notre étude l'hypothèse suivante :

<b>H1</b> : Les compagnies d'assurance gèrent les résultats comptables à la hausse afin d'éviter les pertes comptables.
---

---

1 Burgstahler D. et Dichev I. (1997), op-cit,p 99.

2 Idem, pp 89-99.

3 Hayn C. (1995), «The information content of losses», Journal of Accounting and Economics 20 (2): 125-153.

4 Moehrle S. (2002), « Do firms use restructuring charge reversals to meet earnings targets? », The Accounting Review, vol.77, n°2, pp. 397-413.



### III.2.1.2 La volonté d'éviter des baisses de résultats.

Les travaux de Burgstahler et Dichev, (1997)<sup>1</sup> ; Degeorge et al (1999)<sup>2</sup> ; Moehrle, (2002)<sup>3</sup>, fondés sur l'étude des distributions de variations de résultats, confirment l'hypothèse selon laquelle les dirigeants utilisent les choix comptables afin d'éviter les baisses de résultats. Cette tendance est plus prononcée dans les sociétés ayant vécu plusieurs années de hausse des résultats. Dans l'étude de Burgstahler et Dichev (1997), 10% d'entreprises gèrent les résultats pour éviter une baisse des résultats. De même, Moehrle (2002) constate une légère tendance à utiliser les reprises sur provisions pour restructurations afin d'éviter des baisses de résultats.

Ces motivations impliquent l'hypothèse suivante :

**H2** : Les compagnies d'assurance gèrent les résultats comptables à la hausse afin d'éviter les baisses des résultats.

En effet, il existe également d'autres motivations citées dans la littérature. Il s'agit de la volonté d'atteindre les prévisions de résultats et la volonté d'atteindre le résultat psychologique. Dans la première hypothèse, la gestion des résultats s'opère dans le but d'aboutir à des résultats de prévisions effectuées par les analystes financiers ou annoncées par les dirigeants. Le point de départ de la deuxième hypothèse est le constat fréquemment observé en marketing où le vendeur affiche le prix de 199.9 plutôt que 200. Au contraire, l'entreprise a intérêt, en termes de communication, à annoncer un résultat de 200 au lieu de 199. Les dirigeants préfèrent donc que les utilisateurs de l'information financière retiennent le chiffre 2 plutôt que le chiffre 1. Niskanen et Keloharju (2000)<sup>4</sup> montrent que les entreprises augmentent d'une unité le premier chiffre du résultat, en gérant le résultat à la hausse.

Les hypothèses formulées et testées dans le cadre de cette étude concernent donc deux objectifs : éviter les pertes et éviter les baisses de résultat.

---

<sup>1</sup> Burgstahler D. et Dichev I. (1997), op-cit, pp 89-99.

<sup>2</sup> Degeorge F., Patel J. et Zeckhauser R. (1999), « Earnings Management to Exceed Thresholds », The Journal of Business 72 (1): 1-33.

<sup>3</sup> Moehrle S. (2002), op-cit, pp: 400-410.

<sup>4</sup> Niskanen J. et Keloharju M. (2000), « Earnings cosmetics un a tax-driven accounting environment: evidence from finnish public firms », the European accounting Review, vol.9:3, pp.443-452.

## **III.2.2 Méthodologie de travail**

À partir d'un échantillon des compagnies Algériennes d'assurance, nous essayerons de déceler les anomalies dans les distributions des résultats que la distribution de variation des résultats.

### **III.2.2.1 L'intérêt de la méthodologie**

Selon Healy et Wahlen (1999)<sup>1</sup>, l'étude des distributions de résultats présente plusieurs intérêts : D'abord, elle évite l'estimation imparfaite des « accruals »<sup>2</sup> discrétionnaires. Ensuite, elle permet de prendre en considération l'impact de la gestion des résultats sur les flux de trésorerie. Enfin, elle permet de préciser la proportion d'entreprise qui gère leurs résultats.

La plupart des études se sont intéressées aux entreprises cotées, mais nous pouvons citer quelques études sur les entreprises non cotées telle que : l'étude de Bisson, Dumontier et Janin, (2004)<sup>3</sup> auprès des entreprises françaises, les études de Coppens et Peek, (2005)<sup>4</sup> ; Burgstahler, Hail et Leuz, (2006)<sup>5</sup> dans un contexte européen.

Par ailleurs, les irrégularités sont également observées auprès d'échantillons de banques, secteur généralement exclu des études empiriques (schrard et Wong, 2003 ; Shen et Chih, 2005). Ces faits nous ont poussés à observer les irrégularités dans le contexte algérien et d'analyser la distribution des résultats sur un échantillon composé exclusivement de compagnies d'assurance.

### **III.2.2.2 La démarche empirique**

L'approche par les seuils est une démarche empirique qui se fonde sur les caractéristiques de la loi de distribution de l'ensemble des résultats. Elle suppose que l'allure d'une distribution des résultats ne devrait pas présenter de discontinuité. Autrement dit, elle se réfère à une loi

---

<sup>1</sup> Healy P. et Wahlen J. (1999), «A review of the earnings management literature and its implications for standard setting», *Accounting horizons* 13, n°4., pp. 365-383.

<sup>2</sup> Les accruals représentent la somme des ajustements comptables aux cash-flows de l'entreprise permis par les organismes de normalisation Healy (1985).

<sup>3</sup> Bisson B., Dumontier P. et Janin R. (2004), «Les entreprises non cotées manipulent-elles leurs résultats ? », 3<sup>ème</sup> colloque international : gouvernance et juricomptabilité, Montréal.

<sup>4</sup> Coppens L. et Peek E. (2005), «An analysis of earnings management by European private firms», *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 14 (1): 1-17.

<sup>5</sup> Burgstahler D., Hail L. et Leuz C. (2006), «The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms», *The Accounting Review* 81 (5): 983-1016.

### **Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats**

pour mesurer la qualité d'un ensemble des résultats. Cette loi doit être « normale », tout au moins lisse « régulière » (Burgstahler et Dichev ,1997)<sup>1</sup>.

Cette approche tente de mettre en évidence un ensemble d'entreprises, quel que soit le type de manipulation (contrairement aux autres méthodologies qui tentent de mesurer un certain type de manipulation pour chaque entreprise). Le chercheur est donc certain de détecter une tentative de gestion de résultat sans savoir exactement qui, ni combien et comment la manipulation est exécutée.

L'approche par les seuils est une approche empirique globale, elle se fonde sur une qualité, non pas du résultat individuel d'une entreprise, mais de l'ensemble des résultats d'une population. Le problème qui se pose avec cette approche, est que la règle comptable définit un résultat pour chaque entreprise sans tenir compte des résultats des autres entreprises. Elle ne vise pas à obtenir une loi de distribution homogène quelconque.

Conceptuellement, le postulat qui pose comme référentiel de la qualité du résultat le comportement de l'ensemble d'une population, suppose que la performance des entreprises obéit à des lois statistiques, loi des grands nombres (Vidal O, 2008)<sup>2</sup>. Ce postulat est fragile si l'observation de la distribution des résultats se fait sur des populations différentes, et des périodes différentes. La distribution doit donc présenter certaines caractéristiques immuables : une forme plus ou moins gaussienne et des irrégularités (discontinuités) autour de certains seuils (toujours les mêmes).

Glaum, Lichtblau et Lindemann (2004)<sup>3</sup> proposent d'observer visuellement des irrégularités de distribution. Sur 38 714 observations et sur 10 ans, ils ont remarqué que l'irrégularité autour de zéro est toujours très forte .Leur résultat est présenté dans la figure (3-1).

---

1 Burgstahler D. et Dichev I. (1997), op-cit, pp 87-93.

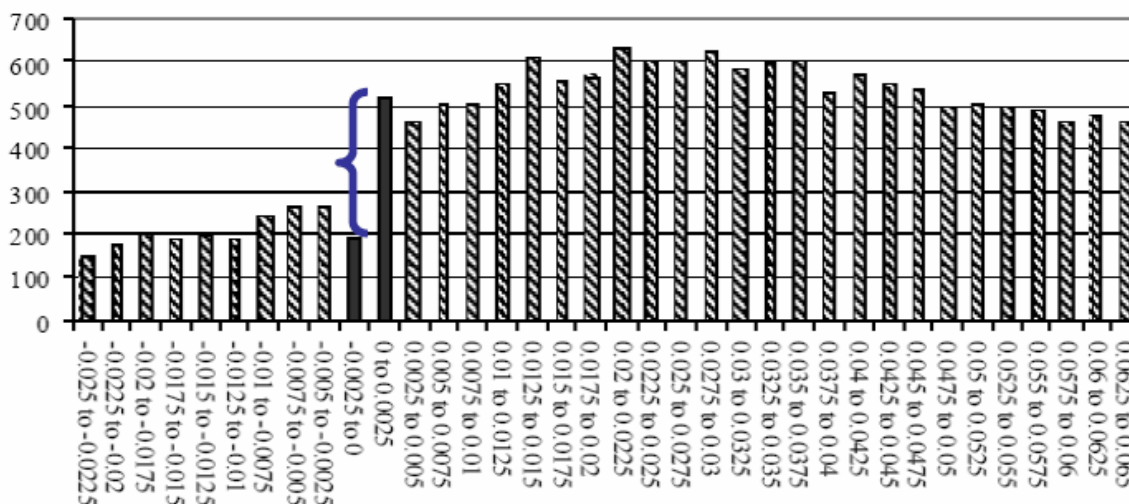
2 Vidal O. (2008), « Gestion du résultat et seuils comptables : impact des choix méthodologiques et proposition d'un instrument de mesure des irrégularités ». Thèse de doctorat. HEC Paris, pp 1-484.

3 Glaum M., Lichtblau K. et Lindemann J. (2004), «The Extent of Earnings Management in the US & Germany», Journal of International Accounting Research 3 (2): 45-77.

**Figure 3-1: Figure issue de l'article de Glaum, Lichtblau et Lindemann (2004). La population représente près de 4000 entreprises américaines sur 10 ans, soit 38714 observations**

**FIGURE 1**  
**Avoidance of Losses**

**Panel A: Distribution of Net Income (scaled by net sales) for U.S. Companies**



Data is obtained from the Worldscope database for the years 1991 to 2000. Banks, insurance companies, and other financial service companies were excluded from the sample. The total number of firm-year observations is 38,714. The interval width is 0.0025. Intervals directly adjacent to the threshold are printed in black.

Cette méthode peut parfois pallier l’insuffisance des tests statistiques dans la justification des écarts constatés visuellement.

Pour leur part, Burgstahler et Dichev (1997)<sup>1</sup> révèlent que « l’observation visuelle des distributions peut compenser (...) et, dans ce cas, confirme la prédiction. Du panel A au panel C, nous observons une augmentation aussi bien du nombre des entreprises manipulatrices que de la mesure dans laquelle les résultats manipulés affectent des intervalles au-delà des deux intervalles immédiatement adjacents au zéro ». Leur résultat est présenté dans la figure (3-2).

<sup>1</sup> Burgstahler D. et Dichev I. (1997), op-cit, p99.

Figure 3-2: Distribution des résultats issue de l'article de burgsthaler et Dichev, 1997

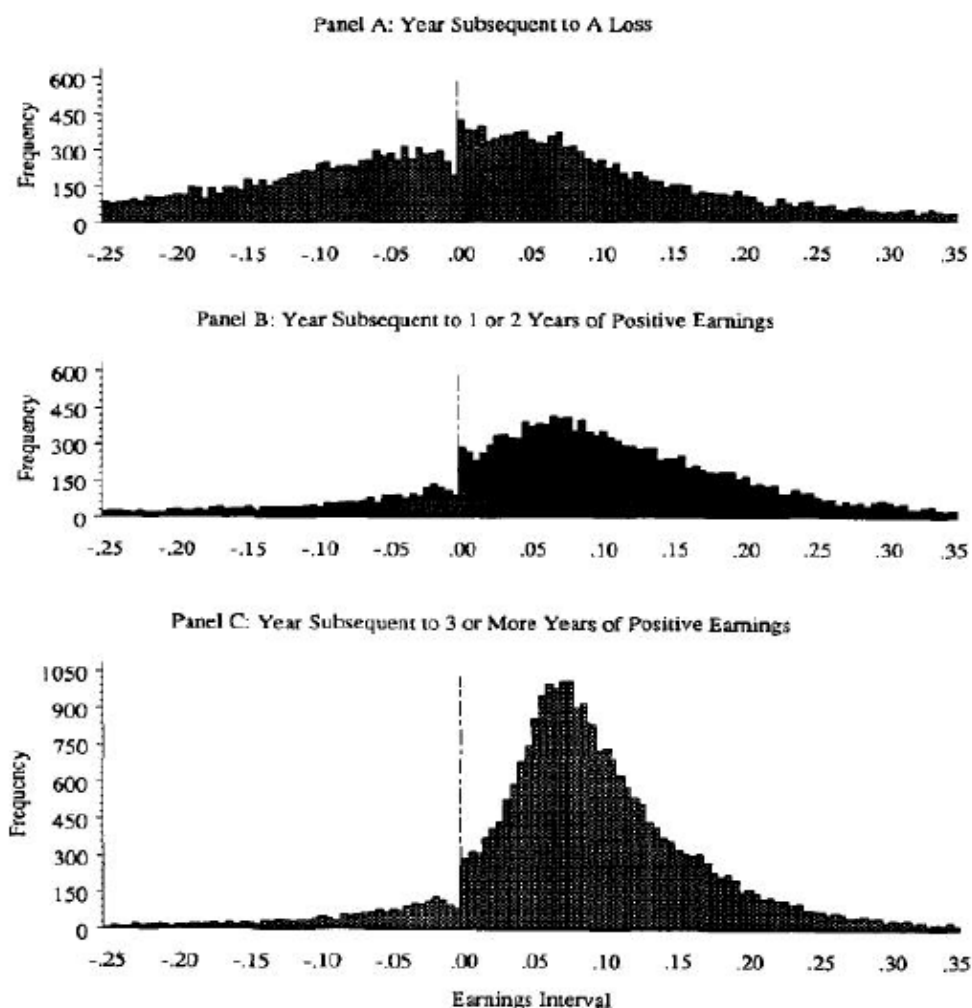


Fig. 4. Three empirical distributions of earnings scaled by market value categorized according to the pattern of preceding earnings for the firm. Panel A: the distribution for the years immediately following a loss; Panel B: the distribution for the years following exactly one or two years of positive earnings; and Panel C: the distribution for the years following three or more years of positive earnings. (See Fig. 3 for detailed definitions of variables.)

### III.2.2.3 La mesure de l'irrégularité

Pour tester l'efficience d'une irrégularité, les chercheurs proposent de comparer l'effectif observé d'un intervalle de l'échantillon à un effectif théorique avant de passer au test statistique. En fait, la littérature n'a pas identifié une méthodologie homogène de mesure de l'effectif théorique. Burgstahler et Dichev (1997)<sup>1</sup> suggèrent qu'en l'absence de manipulation, la distribution autour d'un intervalle quelconque devrait être lisse. Ils estiment l'effectif d'un intervalle donné par comparaison avec les effectifs des intervalles adjacents. D'autres

<sup>1</sup> Burgstahler D. et Dichev I. (1997), op-cit, p80-90.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

chercheurs proposent des démarches « non paramétriques ». Autrement dit, ils utilisent une extrapolation linéaire (Mard, 2004 ; Dechow et al, 2003 ; et bisson et al, 2004).

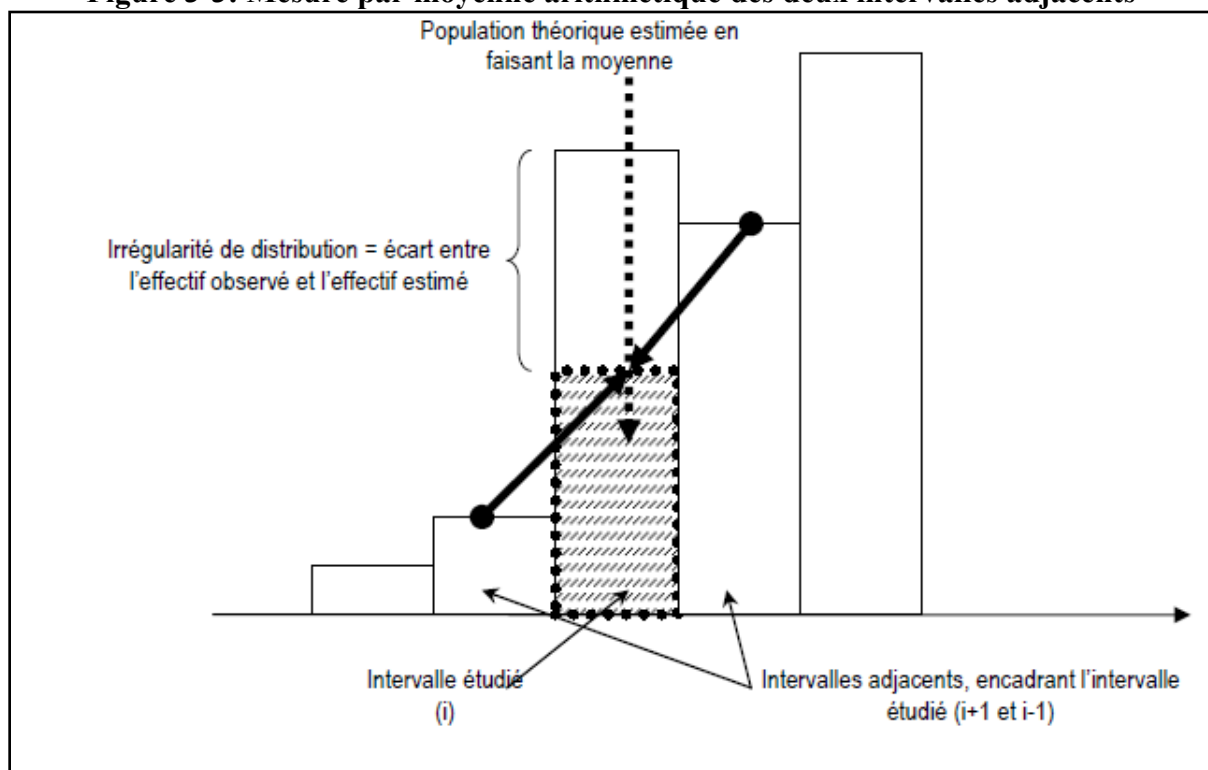
Globalement, la littérature a identifié plusieurs méthodes pour estimer l'effectif irrégulier. Nous pouvons citer :

- Les mesures linéaires : moyennes arithmétiques, interpolation et extrapolation ;
- Les mesures qui tiennent en compte la non linéarité de la courbe : symétrie moyenne pondérée, interpolation exponentielle ;
- Les mesures corrigées des transferts d'observations.

Dans notre étude, nous allons calculer dans un premier temps, la moyenne arithmétique pour éprouver l'existence de la gestion du résultat. Dans un deuxième temps, nous allons estimer l'effectif théorique à partir d'une moyenne pondérée des effectifs des intervalles voisins. Cette pondération cherche à prendre en compte une allure « supposée » gaussienne de la distribution.

La première mesure (moyenne arithmétique) consiste à estimer la population d'un intervalle  $i$  par la moyenne entre les populations des deux intervalles adjacents :  $i+1$  et  $i-1$  comme montrer dans la figure (3-3)

**Figure 3-3: Mesure par moyenne arithmétique des deux intervalles adjacents**



Source: Vidal (2008), p 92.

## Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

La deuxième mesure proposée par Mard (2004)<sup>1</sup> estime la population théorique dans le cas du seuil "résultat nul" par une moyenne (arithmétique, puis pondérée, puis corrigée). Elle tient compte des points suivants :

- Elle se fonde sur un postulat de distribution normale non vérifié ;
- Elle est sensible à la largeur des intervalles ;
- Elle se fonde sur un intervalle irrégulier pour estimer un intervalle théorique.

### **III.2.3 Les tests de la gestion des résultats pour éviter les pertes et les baisses de résultats**

Pour évaluer l'effet de seuil, nous procéderons au calcul du nombre d'observations  $ni$  attendu qui peut exister dans l'intervalle  $i$  juste en dessous du seuil en cas d'absence de gestion des résultats. Nous comparerons ensuite cette valeur théorique avec le nombre d'observations réellement constaté ( $ni$  observé) dans l'intervalle  $i$ . Les tests de discontinuité concernent à la fois la distribution des résultats (H1), et la distribution des variations de résultats (H2). Chaque cas doit faire l'objet d'une analyse spécifique (Degeorge, Patel et Zackhauser, 1999)<sup>2</sup>. Ici, il faut distinguer entre :

- **L'étude de la distribution des résultats** : le seuil attendu est éloigné du sommet de la distribution, il se trouve dans une zone de monotonie de la fonction de densité de probabilité.
- **L'étude de la distribution des variations des résultats** : le seuil attendu est très proche du sommet de la distribution et la fonction de densité de probabilité n'est pas monotone sur l'intervalle d'analyse.

#### **III.2.3.1 Les tests de discontinuité dans la distribution des résultats**

Pour tester notre première hypothèse, nous calculerons  $ni$  attendu sur la base de la moyenne des valeurs observées dans les intervalles adjacents à l'intervalle  $i$  étudié. Il est à noter qu'il faut distinguer entre la moyenne arithmétique et la moyenne pondérée.

---

<sup>1</sup> Mard Y. (2004), «Gestion des résultats comptables : l'influence de la politique financière, de la performance et du contrôle», *Comptabilité Contrôle Audit* 10 (2): 73-98.

<sup>2</sup> Degeorge F., Patel J. et Zeckhauser R. (1999), op-cit, pp 15-30.

#### **a. Le calcul des valeurs attendues à partir d'une moyenne arithmétique des données issues des intervalles adjacents**

La moyenne arithmétique des valeurs observées dans les intervalles adjacents à  $i$  est retenue par Burgstahler et Dichev, (1997)<sup>1</sup> et Degeorge et al, (1999)<sup>2</sup> comme mesure du nombre d'observations attendues. Takeuchi (2004)<sup>3</sup> a démontré que le test de discontinuité utilisé par ces derniers est performant pour les différentes formes de distributions (fonction linéaire, loi normale, loi de chi deux).

Il s'agit de calculer la moyenne arithmétique entre le nombre d'observations relevées dans l'intervalle  $i-1$  et le nombre d'observations relevées dans l'intervalle  $i+1$ . Selon cette hypothèse, le nombre attendu d'observations dans l'intervalle  $i$  est donné par l'équation suivante:

$$(n_i \text{ attendu} = n_{i-1} + n_{i+1}/2)^4$$

De même, cette valeur peut être calculée sur la base de la moyenne arithmétique du nombre d'observations situé dans les 10 intervalles adjacents à  $i$  (5 intervalles de chaque côté)<sup>5</sup>.

#### **b. Le calcul des valeurs attendues à partir d'une moyenne pondérée de données issues d'intervalles adjacents**

Cette mesure est basée sur la moyenne pondérée des proportions observées dans les deux intervalles adjacents :  $i-1$  et  $i+1$ . La proportion attendue dans l'intervalle  $i$  est donnée par :

$$P_i \text{ attendue} = \alpha P_{i-1} \text{ observée} + (1 - \alpha) P_{i+1} \text{ observée}$$

Où  $P_i = n_i / N$  ( $N$  : nombre total d'observation)

$$\text{Avec } n_i \text{ attendu} = \alpha n_{i-1} \text{ observé} + (1 - \alpha) n_{i+1} \text{ observé}^6$$

---

<sup>1</sup> Burgstahler D. et Dichev I. (1997), op-cit, p88.

<sup>2</sup> Degeorge F., Patel J. et Zeckhauser R. (1999), op-cit, p 10.

<sup>3</sup> Thrucru Y. (2004), « On a statistical method to detect discontinuity in the disuibution funcdon of reported earninp », Matltenatics and Computan in simuhtion 64, pp. 103- 111.

<sup>4</sup> Les auteurs ont également calculé deux autres moyennes: 1) la moyenne des observations des quatre intervalles adjacents ( $i-2, i-1, i+1, i+2$ ); 2) la moyenne des observations des deux intervalles les plus proches non directement adjacents ( $i-2$  et  $i+2$ ).

<sup>5</sup> Cette méthode représente un avantage par rapport à celle développée par Burgstahler et Dichev (1997), elle prend comme seule hypothèse la régularité des distributions de résultats.

<sup>6</sup> Selon Burgstahler et Dichev (1997), cette hypothèse est applicable au cas où  $\alpha=0.5$ .



### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

La détermination du coefficient  $\alpha$  dépend de la pente de la courbe au voisinage de l'intervalle  $i$ . Il est nécessaire d'approximer la partie centrale de la courbe par une distribution normale ayant les mêmes caractéristiques de moyenne et de concentration que la distribution observée (moyenne  $\approx$  médiane  $\approx$  mode).

Nous pouvons déduire le coefficient  $\alpha$  à partir de la relation théorique suivante :

$$P_i \text{ théorique} = \alpha P_{i-1} \text{ théorique} + (1 - \alpha) P_{i+1} \text{ théorique}$$

Une fois le coefficient connu, nous calculerons  $n_{i \text{ attendu}}$  pour le comparer ensuite à  $n_i$  observé.

#### **III.2.3.2 Les tests de discontinuité dans la distribution des variations de résultats**

Le seuil étudié se trouve dans un intervalle proche du sommet de la distribution, L'analyse de discontinuité est plus compliquée par rapport au cas précédent. Elle nécessite le calcul de la moyenne pondérée de valeurs adjacentes pour évaluer  $n_{i \text{ attendu}}$ .

#### **III.2.4 L'échantillon de la recherche**

Les analyses empiriques des manipulations comptables publiées à ce jour portent principalement sur des entreprises autres que les institutions financières. Cette focalisation reflète la nature particulière de la réglementation appliquée sur les banques et les compagnies d'assurance d'une part, ainsi que l'accès facile aux bases de données riches et structurées d'autre part. En plus du cadre réglementaire, les règles comptables qui sont appliquées dans les compagnies d'assurance sont différentes, et donc l'interprétation des chiffres de bilan et/ou de performance s'avère délicate.

Selon Vidal (2008)<sup>1</sup>, la pertinence de l'étude sur les irrégularités de distribution peut être questionnée. Selon l'auteur, ce n'est ni la performance des entreprises, ni leur structure financière dans l'absolu qui est comparée, mais leur comportement « collectif » face à un seuil de résultat publié. Ce comportement vis-à-vis du seuil peut se manifester aussi bien chez les entreprises industrielles que les entreprises financières, indépendamment des règles comptables qu'elles doivent appliquer. Cette remarque prouve que l'étude sur les entreprises

---

<sup>1</sup> Vidal O. (2008), op-cit, p126.

financière ne change pas l'interprétation des résultats, puisque le secteur peut servir de variable de contrôle.

#### **III.2.4.1 Le marché algérien des assurances**

Le marché est en pleine mutation suite à l'obligation faite aux assureurs de séparer l'assurance vie et non-vie. Selon KPMG, le marché des assurances est composé, en 2012, de :

- Quatre sociétés publiques d'assurance dommages : SAA - CAAR - CAAT et CASH ;
- Six sociétés privées d'assurance dommages : Trust Algeria, CIAR, 2A, Salama Assurances, GAM et Alliance Assurances ;
- Une société mixte d'assurance dommages : AXA Algérie assurance dommages ;
- Trois mutuelles d'assurance : la Maatec pour le personnel de l'éducation et de la culture ;
- CNMA pour le secteur agricole et Le Mutualiste pour les assurances de personnes ;
- Deux entreprises publiques d'assurance de personnes : Taamine Life Algérie (TALA) et Caarama Assurances ;
- Deux sociétés privées d'assurances de personnes : Cardif El Djazaïr et Macir Vie ;
- Deux sociétés mixtes d'assurances de personnes : Société d'assurance, de prévoyance et de santé (SAPS) et AXA Algérie assurance ;
- Une Compagnie publique de réassurance (CCR) ;
- Deux sociétés spécialisées : la Cagex en matière d'assurance du crédit à l'exportation et la SGCI pour l'assurance du crédit immobilier.

#### **III.2.4.2 La sélection de l'échantillon**

Nous avons réalisé notre analyse à partir d'un échantillon constitué de l'ensemble des compagnies algériennes d'assurance. Nous avons choisi d'exclure la compagnie de réassurance, les mutuels, ainsi que les compagnies créées après l'année 2006<sup>1</sup>.

Au final, notre étude porte sur un échantillon des compagnies algériennes d'assurance (11 compagnies) présentées dans le tableau 3-1. Le problème est de déterminer la période d'étude optimale.

---

<sup>1</sup> La compagnie centrale de réassurance ainsi que les mutuelles sont exclues de l'échantillon vu la spécificité de leur activité. Les compagnies créées après 2006 sont également exclues de l'échantillon car la période d'étude commence à partir de 2006.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

Beaucoup d'études ont été conduites sur des périodes longues, Beidleman (1973)<sup>1</sup> a réalisé son étude sur une période de 20 ans, et 15 ans pour Ronen et Sadan (1975)<sup>2</sup>. Toutefois, plus la période est longue, plus on peut craindre des changements de politique comptable<sup>3</sup>.

Nous avons choisi un décalage temporel de six années pour la période 2007-2012, soit 66 observations (compagnie-année). Au final, l'échantillon de l'étude est composé de 11 compagnies d'assurance, dont 4 compagnies publiques et 7 compagnies privées, il est présenté dans le tableau (3-1):

**Tableau (3- 1) : Présentation des compagnies de l'échantillon**

<b>Nom</b>	<b>Type</b>
L'algérienne des assurances -2A-	Privé
Alliance Assurances	Privé
Salama assurances	Privé
Trust Algeria	Privé
Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance- CIAR-	Privé
Générale Assurance Méditerranéenne – GAM-	Privé
Cardif El Djazair	Privé
Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance –CAAR-	Publique
Compagnie Algérienne des Assurance –CAAT-	Publique
Compagnie d'assurances des hydrocarbures –CASH-	Publique
Société Algérienne des Assurances	Publique

Après avoir constitué l'échantillon final, nous avons examiné les rapports annuels (ou documents de référence) des compagnies restantes pour compléter les données relatives à l'analyse. A ce niveau, nous avons choisi un décalage temporel de six années pour la période 2007-2012 car les informations nécessaires pour établir la base de données sont insuffisantes avant l'année 2006. De même, certaines compagnies privées n'ont pas été prises en compte puisqu'elles sont créées postérieurement.

En définitive, nous avons établi une largeur unique de 0.005, arbitraire et commune à toutes les distributions pour les raisons suivantes :

- Elle fait référence à la littérature antérieure ;
- Les limites entre intervalles sont plus simples à interpréter lorsque l'intervalle est un chiffre rond.

<sup>1</sup> Beidleman C. (1973), « income smoothing : the role of management, The Accounting Review, vol.48, n°48, 653-667.

<sup>2</sup> Ronen J et Sadan S, (1981), « smoothing income numbers : objectives, means and implications, Addison Wesley, 148p.

<sup>3</sup> Copeland (1968) estime que l'intervalle de temps optimal permettant d'éviter les erreurs de classification est de l'ordre de 6-8 ans.

Le traitement statistique des données est fait à l'aide du logiciel *EXCEL* dans sa version 10.0.

#### **III.2.5 Le choix des variables**

Sur la base de 27 rapports annuels de sociétés françaises cotées, Mard (2004)<sup>1</sup> observe que le résultat net est le solde le plus souvent utilisé dans les rapports annuels (93% des cas), viennent ensuite le résultat d'exploitation, le résultat par action et le résultat courant.

Dans notre étude, la variable retenue comme objet d'étude est *le résultat net*, car c'est la variable sur laquelle les entreprises communiquent le plus.

#### **III.2.6 L'étude de la gestion des résultats pour éviter les pertes**

Nous testerons dans cette partie les deux hypothèses de gestion des résultats. D'abord, nous allons analyser la distribution des résultats pour détecter une éventuelle discontinuité au voisinage de zéro. Une fois la discontinuité détectée, nous réaliserons ensuite un test statistique en faisant établir l'hypothèse d'une répartition régulière des observations.

##### **III.2.6.1 La distribution des résultats**

L'étude porte sur un échantillon global de 11 compagnies algériennes d'assurance (soit 66 observations) pour la période allant de 2007 à 2012 (voir Annexe I). Dans cette partie, nous calculerons pour chaque entreprise et pour chaque exercice le rapport entre le résultat net et l'actif total (Voir Annexe II).

Pour effectuer une analyse pertinente de la distribution des résultats, le choix du pas de la distribution doit respecter les deux conditions suivantes :

- Il doit être plus au moins élevé, cela permettra d'avoir un nombre d'observations suffisant pour chaque intervalle ;
- Il doit être limité pour assurer une bonne précision de l'étude.

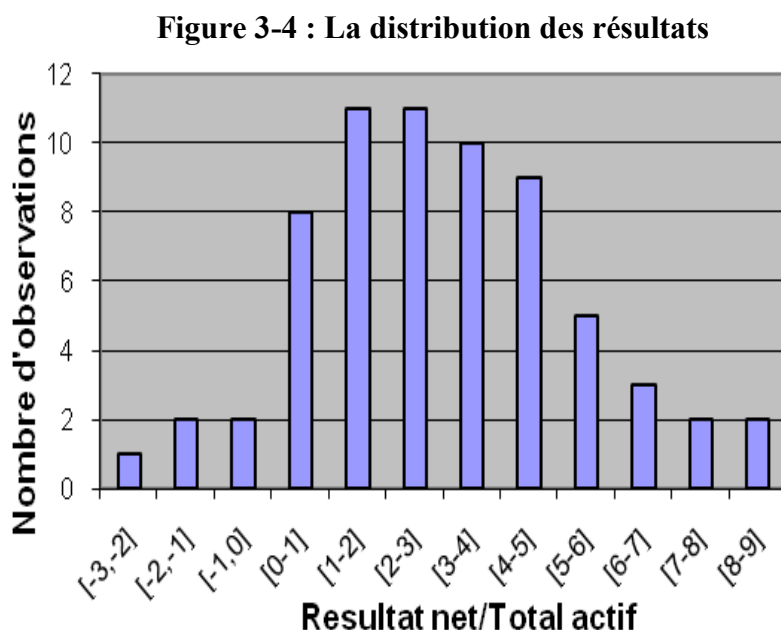
Pour notre étude, nous utiliserons un pas de 1% pour la présentation de la distribution des résultats.

---

<sup>1</sup> Mard Y. (2004), op-cit, pp 80-88.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

La figure (3-4) représente la distribution des résultats de notre échantillon :



Nous remarquons à partir du graphique que la distribution des résultats de notre échantillon représente une courbe de gausse.

Les caractéristiques de l'échantillon sont résumées dans le tableau (3-2) :

**Tableau 3-2 : Les caractéristiques de l'échantillon**

nombre d'observation (N)	66
moyenne	2,80%
médiane	2,79%
écart-type	0,02
coefficient de symétrie (skewness)	0,01
coefficient de concentration (Kurtosis)	0,06

*Source : réalisé par l'auteur, sur la base des données collectées*

*Pour l'ensemble des compagnies durant une période de 5 ans.*

*Il s'agit des résultats publiés par les compagnies dans leurs  
Rapports annuels.*

Le coefficient de symétrie légèrement positif indique une répartition équilibrée entre les valeurs fortement positives et les valeurs fortement négatives. Cependant, le coefficient de concentration positif indique une plus forte concentration des observations par rapport à une loi normale. Nous remarquons aussi une irrégularité pour les valeurs légèrement inférieures à 0 ce qui peut confirmer la gestion des résultats pour éviter les pertes.

### **III.2.6.2 Les tests de la gestion des résultats pour éviter les pertes**

L'hypothèse de travail consiste à calculer d'abord, les valeurs théoriques attendues en l'absence de gestion des résultats dans l'intervalle [-1,0]. Une fois ces valeurs connues, nous les comparerons avec les valeurs observées.

#### **a. Les valeurs théoriques en l'absence de gestion des résultats**

Nous utiliserons la méthode de Burgstahler et Dichev (1997)<sup>1</sup> pour calculer la valeur attendue dans l'intervalle [-1,0]. Nous calculerons d'abord la moyenne arithmétique, puis la moyenne pondérée.

##### *i. Le calcul basé sur la moyenne arithmétique*

Nous utiliserons la formule suivante pour calculer le nombre d'observation attendu :

$$n_{[-1,0]} \text{ attendue} = (n_{[-2,-1]} \text{ observée} + n_{[0,1]} \text{ observée})/2$$

Avec :

$n_{[-2,-1]} \text{ observée} =$  le nombre d'observations dans l'intervalle [-2,-1] = 2 ;

$n_{[0,1]} \text{ observée} =$  le nombre d'observations dans l'intervalle [0,1] = 8.

Nous pouvons donc déduire :

$$n_{[-1,0]} \text{ attendue} = (2+8)/2 = 5$$

Cette valeur est nettement supérieure à celle observée :  $n_{[-1,0]} = 2$ .

##### *ii. Le calcul basé sur la moyenne pondérée*

Dans cette étape nous calculerons la valeur observée sur la base de la moyenne pondérée :

$$n_{[-1,0]} \text{ attendue} = \alpha n_{[-2,-1]} \text{ observée} + (1 - \alpha) n_{[0,1]} \text{ observée}$$

Pour déterminer le coefficient  $\alpha$ , nous approcherons la partie centrale de la courbe par une distribution normale. Il s'agit de choisir la moyenne et l'écart type pour que le coefficient de concentration soit égal à zéro (comme pour la loi normale). Nous nous rapprocherons ainsi,

---

<sup>1</sup> Burgstahler D. et Dichev I. (1997), op-cit, p95.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

la partie centrale de distribution observée par une distribution normale. La distribution théorique retenue suit une loi normale de moyenne  $m= 2.80\%$  et d'écart type  $\sigma =2.25\%$ .

Nous calculerons maintenant le nombre d'observations théoriques pour chaque intervalle au voisinage de zéro. La distribution théorique va permettre de déterminer le coefficient  $\alpha$  qui vérifie :

$$n_{[-1,0]} \text{ théorique} = \alpha n_{[-2,-1]} \text{ théorique} + (1- \alpha) n_{[0,1]} \text{ théorique}$$

$$\text{Ou } p_{[-1,0]} \text{ théorique} = \alpha p_{[-2,-1]} \text{ théorique} + (1- \alpha) p_{[0,1]} \text{ théorique}$$

$$\text{Soit } \alpha = (p_{[0,1]} \text{ théorique} - p_{[-1,0]} \text{ théorique}) / (p_{[0,1]} \text{ théorique} - p_{[-2,-1]} \text{ théorique})$$

Les valeurs obtenues à partir de cette distribution sont :

$$\begin{aligned} P_{[-2,-1]} \text{ théorique} &= p(-2\% < \text{RNA} < -1) \\ &= p[ (-2.13-2.8)/2.25 < z < (-1-2.8) /2.25] \\ &= p(-2.13 < z < -1.68) \\ &= p(z < -1.68) - p(z < -1.13) \end{aligned}$$

$$P_{[-2,-1]} \text{ théorique} = 2.92\%.$$

De la même façon, nous pouvons avoir les valeurs théoriques suivantes :

$$P_{[-1,0]} \text{ théorique} = 6.15\%$$

$$P_{[0,1]} \text{ théorique} = 10.44\%$$

$$\text{D'où } \alpha = (10.44-6.15)/(10.44-2.99) = 0.570$$

La valeur attendue représente la valeur que l'on devrait observer en l'absence de gestion des résultats, elle est calculée comme suit :

$$\begin{aligned} n_{[-1,0]} \text{ attendue} &= 0.57 \cdot n_{[-2,-1]} \text{ observée} + 0.43 \cdot n_{[0,1]} \text{ observée} \\ &= 0.57 \cdot 2 + 0.43 \cdot 8 \approx 5. \end{aligned}$$

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

Cette valeur est égale à celle déjà trouvée en utilisant la moyenne arithmétique, elle est nettement supérieure à la valeur observée (2). Pour tester la signification de ce résultat, nous allons comparer les valeurs observées avec les valeurs attendues déjà calculées.

#### **b. Test de la différence entre les valeurs théoriques et les valeurs observées**

Les résultats précédents laissent apparaître une différence entre les valeurs théoriques et les valeurs observées. Pour tester la significativité statistique de cette différence et donc nécessaire, il faut calculer l'écart type de la variable aléatoire obtenue en constituant cette différence. Sur la base de l'hypothèse de l'indépendance du nombre d'observations entre les intervalles adjacents, la variance de la différence entre le nombre attendu et le nombre observé est égale à la somme des variances des composantes de cette différence. Elle est établie par la formule suivante :

$$V_{\text{diff}} = N p_i \text{ observée} (1 - p_i \text{ observée}) + N p_i \text{ attendue} (1 - p_i \text{ attendue})$$

$$\text{Avec } N = 66, P_{[-1.0]} \text{ observée} = 2/66, P_{[-2.-1]} \text{ observée} = 2/66, P_{[0.1]} \text{ observée} = 8/66.$$

$$\text{Cela donne : } V_{\text{diff}} = 6.14 \text{ et donc : } \sigma_{\text{diff}} = (V_{\text{diff}})^{1/2} = 2.48.$$

Pour confirmer l'existence de gestion des résultats, nous devons comparer les valeurs observées aux valeurs théoriques calculées. Pour se faire, nous utiliserons le z-test comme suit :

$$Z = (n_i \text{ observé} - n_i \text{ théorique}) / \sigma_{\text{diff}}$$

$$z = (2-5)/2.5 = -1.01$$

L'hypothèse nulle de non gestion de résultat est donc rejetée avec un niveau de signification inférieur à 1%.

#### **c. Le test corrigé en prenant en compte les transferts d'observations**

Nous pouvons faire l'hypothèse que le nombre d'observations dans l'intervalle [0.1] est supérieur à ce qu'il devrait être. Il convient donc, de corriger le nombre d'observations dans l'intervalle [0.1] sur la base du nombre d'observations qui devrait se trouver dans l'intervalle [-1.0] en l'absence de gestion des résultats.

Si cette hypothèse est vraie, le nombre des observations théoriques doit être révisé. Nous allons calculer le nombre d'observations ( $n'$ ) qui se trouvent dans l'intervalle [0.1] et



### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

qui auraient dû se trouver dans l'intervalle  $[-1.0]$ . Ce nombre va nous permettre d'ajuster le nombre d'observations dans les deux intervalles concernés  $[-1.0]$  et  $[0.1]$ . Le nombre d'observations dans l'intervalle  $[-1.0]$  devient donc  $n_{[-1.0]} + n'$ , et le nombre d'observations dans l'intervalle  $[0.1]$  devient  $n_{[0.1]} - n'$ .

Le nombre d'observations attendues dans l'intervalle  $[-1.0]$  est donné par la formule suivante :

$$\alpha n_{[-2,-1] \text{ observé}} + (1 - \alpha) \cdot (n_{[0,1] \text{ observé}} - n')$$

Les deux valeurs dans l'intervalle  $[-1,0]$  étant égales à l'équilibre, nous pouvons déduire  $n'$  comme suit :

$$n_{[-1,0] \text{ observé}} + n' = \alpha \cdot n_{[-2,-1] \text{ observé}} + (1 - \alpha) \cdot (n_{[0,1] \text{ observé}} - n')$$

$$\text{D'où } n' = [\alpha \cdot n_{[-2,-1] \text{ observé}} + (1 - \alpha) \cdot n_{[0,1] \text{ observé}} - n_{[-1,0] \text{ observé}}] / (2 - \alpha)$$

$$n' \approx 2.$$

En remplaçant  $n'$  par sa valeur, nous obtenons le nouveau nombre d'observations dans les deux intervalles :

$$n_{[-1.0]} = n_{[-1.0] \text{ observé}} + n' \approx 3 ;$$

$$n_{[0.1]} = n_{[0.1] \text{ observé}} - n' \approx 7.$$

Ces résultats ne permettent pas de confirmer la non-gestion des résultats puisque l'hypothèse nulle est rejetée avec un seuil de signification de 1%. Nous pouvons par ailleurs, calculer la proportion d'entreprises concernées par la gestion des résultats soit  $(n' / n_{[-1.0]}) = 42.48\%$ ). Ce résultat montre qu'une proportion importante des compagnies d'assurance gère les résultats pour éviter des pertes.

### **III.2.7 L'étude de la gestion des résultats pour éviter les baisses des résultats**

Dans cette partie, nous allons tester l'hypothèse selon laquelle les compagnies d'assurance évitent de publier des résultats en baisse (H2). Pour ce faire, nous allons suivre les mêmes étapes comme précédemment. D'abord, nous allons présenter la distribution des variations des résultats pour détecter une éventuelle discontinuité au voisinage de zéro. Ensuite, nous allons tester cette hypothèse statistiquement en faisant certaines suppositions sur la répartition des observations. Enfin, nous analyserons les différents résultats.

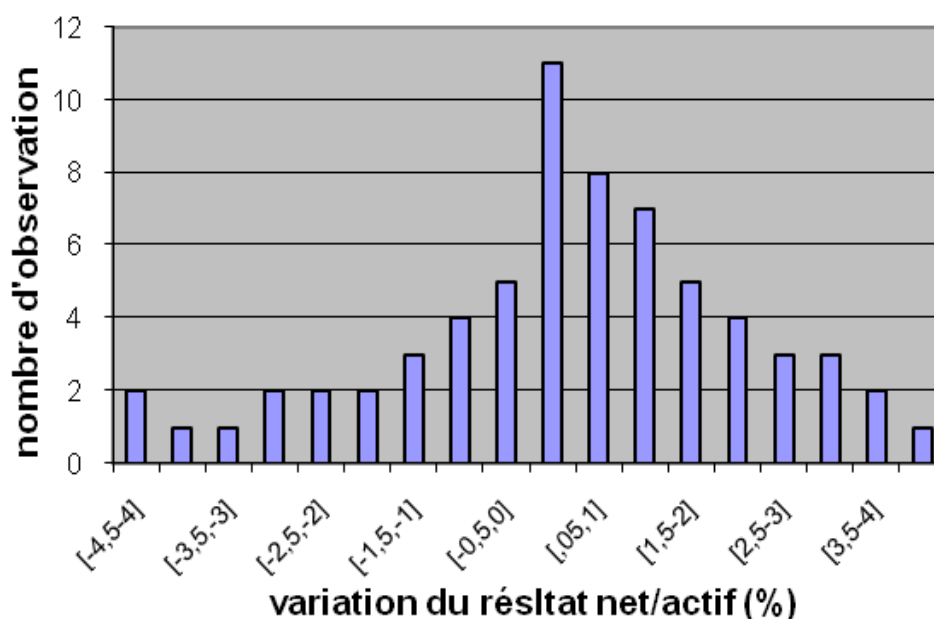
### III.2.7.1 La distribution des variations de résultats

Dans cette partie, nous allons calculer pour chaque entreprise le rapport :

$$\frac{\text{Résultat net N} - \text{Résultat net N-1}}{\text{Actif total N}}$$

Nous avons donc 66 observations présentées dans la figure (3-5) avec un pas de 0.5% :

**Figure 3-5: Distribution des variations des résultats**



Les caractéristiques de l'échantillon sont présentées dans le tableau (3-3) comme suit :

**Tableau 3-3 : Les caractéristiques de l'échantillon**

nombre d'observation (N)	66
moyenne	0.49%
médiane	0.52%
écart-type	0,02
coefficient de symétrie (skewness)	0,03
coefficient de concentration (Kurtosis)	-0,06

*Source : réalisé par l'auteur, sur la base des données collectées pour l'ensemble des compagnies durant la période allant de 2006 à 2013. Il s'agit des variations des résultats publiés par les compagnies dans leurs rapports annuels*

À partir du schéma 2, nous remarquons que la distribution des variations des résultats prend la forme d'une courbe « en cloche ». Cependant, le coefficient de concentration est légèrement négatif, ce qui indique une concentration équilibrée autour de la moyenne. Par

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

ailleurs, le coefficient de symétrie faible indique une répartition équilibrée entre les valeurs fortement positives et les valeurs fortement négatives.

Aucune discontinuité apparente n'a été constatée au voisinage de zéro. Cela ne confirme pas l'absence des pratiques de gestion des résultats pour éviter de déclarer les baisses en résultats. Nous constatons donc que ces pratiques sont moins fréquentes par rapport à celles observées précédemment.

#### **III.2.7.2 Les tests de la gestion des résultats pour éviter les baisses de résultats**

D'abord, nous calculerons les valeurs théoriques en l'absence de gestion des résultats dans l'intervalle  $[-0.5,0]$ . Ensuite, nous les comparons aux valeurs observées.

##### **a. Les valeurs théoriques en l'absence de gestion des résultats**

À partir de la figure (3-5), nous pouvons constater que le sommet de la distribution se trouve dans l'intervalle  $[0,0.5]$ . Sur ce dernier, la fonction de distribution n'est pas monotone, elle est d'abord croissante et ensuite décroissante. L'utilisation de la moyenne arithmétique des valeurs observées dans les intervalles adjacents à l'intervalle  $[-0.5, 0]$  pour calculer le nombre d'observations attendues, ne permet pas d'avoir des valeurs fiables puisque celles-ci se trouvent de part et d'autre du sommet de la distribution.

Pour calculer le nombre d'observations attendues dans l'intervalle  $[-0.5,0]$ , nous utiliserons la moyenne pondérée comme suit:

$$N_{[-0.5,0]} \text{ attendu} = \alpha n_{[-1, -0.5]} \text{ observé} + (1 - \alpha) n_{[0, 0.5]} \text{ observé}.$$

Comme nous l'avons fait pour la distribution des résultats, nous rapprochons la partie centrale de la courbe par une distribution normale de Moyenne ( $m$ ) = 0.49% et Écart type ( $\sigma$ ) = 2.33%.

En appliquant la même procédure comme dans la distribution des résultats et avec un intervalle de largeur 0.5%, nous obtenons les résultats suivants :

$$P_{[-1,-0.5]} \text{ théorique} = 0.63\%, P_{[-0.5,0]} \text{ théorique} = 0.51\%, P_{[0,0.5]} \text{ théorique} \\ = 0.39\%.$$

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

Avec  $\alpha = (P_{i+1} \text{ théorique} - P_i \text{ théorique}) / (P_{i+1} \text{ théorique} - P_{i-1} \text{ théorique})$

$$\alpha = 0.52\%$$

Les résultats sont les suivants :

$$n_{[-1,-0.5]} = 4 \quad n_{[-0.50,0]} = 5 \quad n_{[0,0.5]} = 11$$

$$\begin{aligned} \text{Et donc : } n_{[-0.50,0]} \text{ attendue} &= 0.52 * n_{[-1,-0.5]} \text{ observée} + 0.48 * n_{[0,0.5]} \text{ observée} \\ &= 0.52 * 4 + 0.48 * 11 \approx 8. \end{aligned}$$

Nous remarquons que cette valeur est supérieure à la valeur observée (5). Nous pouvons dire qu'il existe une tendance à la gestion du résultat. La significativité de ce résultat est testé dans la partie suivante.

#### **b. Test de la différence entre les valeurs théoriques et les valeurs observées**

Pour tester la significativité statistique de la différence entre les valeurs théoriques et les valeurs observées, Il faut calculer l'écart type comme suit :

$$V_{\text{diff}} = N p_i \text{ observée} (1 - p_i \text{ observée}) + N p_i \text{ attendue} (1 - p_i \text{ attendue}).$$

$$\text{Avec } N = 66, P_{[-1,0]} \text{ observée} = 4/66, P_{[-2,-1]} \text{ observée} = 5/66, P_{[0,1]} \text{ observée} = 11/66.$$

$$\text{Cela donne : } V_{\text{diff}} = 11.38, \sigma_{\text{diff}} = (V_{\text{diff}})^{1/2} = 3.37.$$

$$\text{D'où : } z = (n_i \text{ observé} - n_i \text{ théorique}) / \sigma_{\text{diff}} = -0.68.$$

L'hypothèse nulle de non gestion des résultats est rejetée avec un seuil de signification de 10%.

#### **c. Le test corrigé en prenant en compte les transferts d'observations**

Comme dans le cas de la distribution des résultats, nous faisons l'hypothèse que le nombre d'observations dans l'intervalle [0,0.5] est supérieur à ce qu'il devrait être, et nous cherchons à trouver le nombre d'observations  $n'$ , qui se trouvent dans l'intervalle [0, 0.5] et qui auraient dû se trouver dans l'intervalle [-0.5,0]. Nous commencerons par trouver le nombre d'observations en l'absence de gestion des résultats.

$$\text{Nous avons donc : } N_{[-0.5,0]} = n_{[-0.5,0]} \text{ observée} + n' ;$$

$$\text{Et } N_{[0,0.5]} = n_{[0,0.5]} \text{ observée} - n'.$$

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

Nous pouvons donc déduire le nombre d'observations  $n$  en utilisant la formule suivante :

$$(n_{[-0.5 ; 0] \text{ observé}} + n') / (n_{[0 ; 0.5] \text{ observé}} - n') = n_{[-0.5 ; 0] \text{ théorique}} / n_{[0 ; 0.5] \text{ théorique}}$$

Soit  $n' \approx 2$ .

$$\text{Cela donne } N_{[-0.5.0]} = n_{[-0.5.0] \text{ observée}} + n' = 5 + 2 = 7 ;$$

$$N_{[-0.5.0]} = n_{[-0.5.0] \text{ observée}} - n' = 11 - 2 = 9 .$$

Cette correction ne permet pas de rejeter l'hypothèse de la gestion des résultats puisque le test reste significatif. En effet, la proportion des compagnies d'assurance qui gèrent leurs résultats pour éviter d'afficher des résultats en baisse est égale à presque 30% de l'ensemble de l'échantillon.

### **III.2.8 Analyse et discussion des résultats**

Cette étude reproduit celles de Burgstahler et Dichev (1997)<sup>1</sup> sur un échantillon des compagnies algériennes d'assurance. Deux séries de données ont été étudiées, la distribution des résultats nets et celles des variations des résultats sur six exercices consécutifs. Il s'agit de confirmer la tendance des compagnies algériennes d'assurance à gérer leurs chiffres comptables pour éviter de publier des résultats déficitaires ou des résultats en baisse.

À l'issue de cette étude, la volonté de gérer les résultats semble persister. D'abord, l'analyse des deux séries de distribution des résultats laisse apparaître une irrégularité pour les valeurs légèrement inférieures à zéro, cela confirme la gestion des résultats pour éviter les pertes.

Par ailleurs, les tests mis en œuvre montrent que les compagnies d'assurance tendent à manipuler leur résultat à la hausse pour atteindre certains objectifs fixés par une proportion élevée de dirigeants de ces compagnies. Les tests montrent aussi que les compagnies d'assurance gèrent leurs chiffres comptables, pour éviter d'afficher des résultats en baisse.

Au total, la volonté d'éviter des pertes semble constituer une motivation pour une proportion importante de compagnies d'assurance (jusqu'à 42.48% des compagnies concernées). Elle semble moins répandue dans le cas de gestion des résultats pour éviter les

---

<sup>1</sup> Burgstahler D. et Dichev I. (1997), op-cit, p98.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

baisses des résultats (jusqu'à 30% des compagnies concernées). Ainsi, cette étude confirme la gestion des résultats à la hausse pour des objectifs mobilisés par les dirigeants des compagnies d'assurance.

L'étude des seuils comptables devient un sujet majeur de recherche, il mérite de mobiliser davantage l'attention des chercheurs et des utilisateurs des états financiers. Cette méthode présente plusieurs avantages, Chalayer et al (1996)<sup>1</sup> identifient dans leurs articles plusieurs inconvénients : « D'abord, elle ne permet pas d'apprécier l'ampleur de la gestion des résultats, mais seulement de tester la présence ou non d'un comportement de gestion des résultats. Elle suppose ensuite qu'on connaît le résultat objectif, celui visé par la direction de l'entreprise, ce qui n'est pas le cas. On ne connaît pas non plus la distribution des résultats sous l'hypothèse nulle de non gestion des résultats. Enfin, si cette approche permet de tester la présence ou non de gestion des résultats, elle ne permet pas d'identifier les firmes qui gèrent leurs résultats ». Healy et Wahlen<sup>2</sup> (1999) rajoute qu'elle ne dit rien sur les instruments utilisés pour gérer les résultats.

Chalayer et al (2001) soulignent que la méthodologie fondée sur l'étude des distributions de résultats n'enlève en rien à l'intérêt des mesures de la gestion des résultats à partir des « accruals », ces deux méthodes sont complémentaires. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi de compléter l'étude précédente par une étude des « accruals ».

### **III.3 Section 2 : La gouvernance des compagnies Algériennes d'assurance**

Le mode de gouvernance appliqué aux compagnies algériennes d'assurance se résume dans les points suivants :

- Les sociétés d'assurance, publiques ou privées, sont tenues par le Code de Commerce, le Code des Assurances, et le Code des Impôts, sous peine de sanctions civiles et pénales, d'établir dans les délais et selon les mêmes formes et méthodes d'évaluation, tous leurs documents comptables certifiés par le commissaire aux compte et de fournir, sous peine de sanctions pécuniaires, les informations non financières à l'Office National des Statistiques (ONS)

---

<sup>1</sup> Chalayer S. et Dumontier P. (1996), « Performance économique et manipulation comptables : une approche empirique », Actes du XVII<sup>ème</sup> Congrès de l'association Française de Comptabilité, Valenciennes, pp. 818-903.

<sup>2</sup> Healy P. et Wahlen J. (1999), op-cit, pp. 370-375.

### **Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats**

- Le contrôle de la conformité des entreprises publiques aux normes prescrites est assuré par les Sociétés de Gestion et de Participation (SGP) dont elles relèvent. L'autre organe de vérification de la comptabilité des entreprises est l'administration fiscale.
- Dans le domaine lié à la conformité des normes comptables et d'audit aux pratiques internationales, les normes comptables sont plus ou moins adaptées aux impératifs de gestion, après l'élimination de certaines différences entre la comptabilité algérienne et les I A S, notamment les normes générales édictées et les règles de présentation et de consolidation des états financiers.
- La surveillance de l'orientation stratégique et le suivi efficace par le Conseil d'Administration de la gestion des compagnies d'assurance.

Lorsque la gestion d'une société d'assurance met en péril les intérêts des assurés et des bénéficiaires de contrats d'assurance, la commission de supervision des assurances peut :

- restreindre son activité dans une ou plusieurs branches d'assurance ;
- restreindre ou interdire la libre disposition de tout ou partie des éléments de son actif jusqu'à la mise en oeuvre des mesures de redressement nécessaires ;
- désigner un administrateur provisoire chargé de se substituer aux organes dirigeants de la société en vue de la préservation du patrimoine de la société et du redressement de sa situation.

A cette fin, l'administrateur provisoire est habilité à prendre toute mesure conservatoire. En outre, il est doté des pouvoirs nécessaires de gestion et d'administration de la société, jusqu'à la réalisation du redressement. Dans le cas où le redressement de la situation de la société n'a pas été réalisé dans un délai déterminé, l'administrateur provisoire peut déclarer la cessation de paiement.

L'objectif de cette section est de vérifier l'impact des mécanismes internes de gouvernance sur la pertinence des données comptables d'une part, et la fiabilité de l'information financière d'une autre part.

#### **III.3.1 Les études empiriques en Algérie**

Pour le cas algérien, il existe très peu d'études qui ont utilisé les accruals comme mesures de la gestion des résultats.

### **III.3.1.1 L'étude de Fedawi A (2012)<sup>1</sup>**

Sur un échantillon d'entreprises cotées à la bourse d'Alger. Fedawi A (2012) a essayé de détecter d'éventuelles pratiques de gestion des résultats, les techniques utilisées pour gérer les résultats et la tendance de ces pratiques. Pour réaliser son objectif, l'auteur a choisi de réaliser son étude sur un échantillon de 7 entreprises cotées à la bourse d'Alger sur la période allant de 2007 à 2009. Pour calculer les accruals discrétionnaires, Fedawi a utilisé la version modifiée du modèle de Jones pour réaliser ses tests.

Les résultats de cette étude confirment la pratique de gestion des résultats par les entreprises de l'échantillon. Cette pratique s'élève à 33% de l'ensemble des entreprises en 2008. L'auteur a justifié ces pratiques par l'obligation de publier des chiffres favorables pour gagner de la place sur le marché financier. Au contraire, aucune entreprise n'a géré ces résultats dans les années subsistantes de la période de l'étude.

### **III.3.1.2 L'étude de boussadia H (2014)<sup>2</sup>**

L'objectif de l'étude était d'analyser empiriquement les pratiques de gouvernance d'entreprise et du contrôle du dirigeant dans les entreprises publiques économiques algériennes, et ceci à travers l'étude de trois EPE domiciliées dans la wilaya de Tlemcen. Ses résultats permettent de constater une réelle absence de différents mécanismes de contrôle. De plus, la performance qui est un indicateur de l'évaluation du dirigeant dans la recherche de la création de valeur pour les actionnaires n'est pas un critère de stabilité de ce dernier. Enfin, l'auteur fait remarquer que l'entreprise publique ne favorise pas l'émergence des compétences et donc l'absence des pratiques de bonne gouvernance.

### **III.3.1.3 L'étude de boussenna H (2012)<sup>3</sup>**

---

<sup>1</sup> أمينة فداوي (2012)، " قياس ممارسات إدارة الأرباح في الشركات المساهمة المسجلة ببورصة الجزائرية"، مجلة التنظيم والعمل، العدد 4، جامعة باجي مختار، عنابة.

<sup>2</sup> Boussadia H. (2014), "La gouvernance d'entreprise et le contrôle du dirigeant: cas de l'entreprise publique algérienne", Thèse de doctorat en management des organisations, Université abou bekr belkaid tlemcen.

<sup>3</sup> بوسنة حمزة (2012)، " دور التدقيق المحاسبي في تفعيل الرقابة على إدارة الأرباح"، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، جامعة فرحات عباس، سطيف.



### **Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats**

Boussenna H (2012) a essayé de détecter la pratique de gestion des résultats dans le contexte français et l'impact de l'audit sur cette pratique. Cette étude est basée sur un échantillon constitué de 60 entreprises françaises enregistrées sous l'indice SBF 260 sur une période de trois années allant de 2007 à 2009. Pour atteindre son objectif, l'auteur a réparti son étude en deux parties :

Premièrement, il a commencé par utiliser le modèle modifié de Jones (1991) pour détecter les pratiques de gestion de résultats adoptées par les entreprises de l'échantillon. Les résultats de cette étude montrent que ces mêmes entreprises ciblées ont baissé les accruals discrétionnaires en 2007 pour les réajuster progressivement en 2008 et 2009. L'objectif derrière cette manipulation est de réduire le résultat afin de minimiser le montant des impôts à payer. Contrairement à Fedawi, (2010) ses tests statistiques n'étaient pas significatifs en ce qui concerne la gestion des résultats comptables.

Deuxièmement, poursuivant son étude, il a essayé de tester le rôle des commissaires aux comptes dans le contrôle de la gestion des résultats. Sur la base d'un questionnaire auprès de 137 commissaires aux comptes, l'auteur a démontré que deux raisons empêchent les commissaires aux comptes de détecter toutes les pratiques de gestion des résultats. Il s'agit de la longue relation de travail entre le commissaire aux comptes et son client (relation amicale) ainsi que la période courte de contrôle (contrainte de temps).

#### **III.3.1.4 L'étude de Kimouche B (2014)<sup>1</sup>**

Sur un échantillon des entreprises cotées à la bourse d'Alger, Kimouche (2014) a analysé la pratique des dirigeants de ces entreprises en matière de gestion des résultats sur une période de 5 ans. Les résultats de cette étude montre que les entreprises gèrent de manière effective leurs résultats, et ce pour atteindre certains objectifs. Ces résultats restent similaires à ceux trouvés par Fedawi 2012.

---

<sup>1</sup> بلال كيموش (2014)، "دور المصاريف والنواتج غير النقدية واحتياجات رأس المال العامل في إدارة الأرباح : حالة المؤسسات المدرجة في بورصة الجزائر"، جامعة سطيف.

### **III.3.2 Données et méthodologie de l'étude**

Nous étudions dans cette partie, l'impact des caractéristiques du conseil d'administration (la taille du conseil d'administration, la dualité des fonctions du président directeur général, la présence d'un comité d'audit...) et la structure de propriété (Type de contrôle) sur la gestion des résultats comptables (mesurée à partir des accruals).

#### **III.3.2.1 Échantillon de travail**

Pour réaliser cette étude nous avons utilisé le même échantillon précédant. Nous avons supprimé une compagnie d'assurance (CARDIF) en raison d'un manque de données. Au final, l'échantillon de l'étude, composé de 10 compagnies d'assurance, est présenté dans le tableau (3-4).

**Tableau 3-4 : Présentation des compagnies de l'échantillon**

<b>Nom</b>	<b>Type</b>
2a	Privé
Alliance	Privé
Salama	Privé
Trust	Privé
Ciar	Privé
Gam	Privé
Saa	Publique
Caar	Publique
Caat	Publique
Cash	Publique

#### **III.3.2.2 Collecte des données et période de recherche**

Après avoir constitué l'échantillon final, nous avons examiné les rapports annuels (ou documents de référence) des compagnies restantes pour compléter les données relatives à la gouvernance. A ce niveau, nous avons choisi un décalage temporel de cinq années pour la période 2007-2011, soit 50 observations (compagnie-année).

Le traitement statistique des données est fait à l'aide du logiciel SPSS dans sa version 11.0 pour ce qui est des statistiques descriptives. Nous avons fait appel au logiciel STATA version 13.0 pour l'application des modèles de régression et des tests statistiques.

### III.3.3 Définitions et mesures des variables

Afin d'opérationnaliser les hypothèses à tester, nous définissons dans ce qui suit toutes les variables retenues pour l'analyse statistique ainsi que leurs mesures.

#### III.3.3.1 Mesure de la variable dépendante « la gestion du résultat »

Dans cette étude, la gestion des résultats comptables est notre proxy de la qualité de l'information comptable. Elle sera mesurée par la notion d'accruals discrétionnaires. En effet, Plusieurs chercheurs utilisent les accruals discrétionnaires comme mesure de la qualité de l'information comptable, ils sont constitués de l'ensemble des produits et charges enregistrés au compte de résultat qui n'ont donné lieu à aucun flux de trésorerie au cours de l'exercice (Chalayer et Dumontier, 1996)<sup>1</sup>.

Dans notre étude, nous allons calculer tout d'abord les accruals totaux par la différence entre le résultat net comptable publié et le flux de trésorerie d'exploitation repris à partir de l'état de flux de trésorerie:

$$ACCT = RN - FTE \quad (1)$$

Avec : ACCT : les accruals totaux.

RN : le résultat comptable.

FTE : le flux de trésorerie d'exploitations net.

Ensuite, nous utilisons le modèle modifié (transversal) de Jones (1991)<sup>2</sup> pour calculer les accruals non discrétionnaires. Ce modèle consiste à estimer les coefficients  $\alpha$   $\beta$   $\delta$  pour chaque exercice (t) à partir des données de cet exercice.

$$\frac{ACCT_{it}}{TA_{it-1}} = \alpha \frac{1}{TA_{it-1}} + \beta \frac{IMMO_{it}}{TA_{it-1}} + \delta \frac{\Delta CA_{it} - \Delta CAC_{it}}{TA_{it-1}} + \xi_{it}$$

$ACCT_{it}$  : accruals totaux de la firme i pendant l'année (t) ;

$TA_{it-1}$  : le total de l'actif de la firme i pendant l'année (t-1) ;

$\Delta CA_{it}$  : variation du chiffre d'affaires de la firme i pendant l'année (t) et (t-1) ;

<sup>1</sup> Chalayer S. et Dumontier P. (1996), op-cit, pp. 899-905.

<sup>2</sup> Jones J., (1991), « Earnings management during import relief investigations », Journal of Accounting Research, vol. 29, n° 2, pp. 193-228.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

$\Delta CAC_{it}$  : variation du chiffre d'affaires à crédit de la firme  $i$  pendant l'année  $(t)$  et  $(t-1)$  ;

$IMMO_{it}$  : Immobilisations amortissables brutes ;

$\xi_{it}$ : terme d'erreur de la firme  $i$  pendant l'année  $(t)$  ;

$\alpha$ ,  $\beta$  et  $\sigma$  : coefficients du modèle estimés pour chaque année.

Enfin, nous pouvons calculer les accruals discrétionnaires par la différence entre les accruals totaux et les accruals "normaux"<sup>1</sup>, comme suit :

$$\frac{ACCD_{it}}{TA_{it-1}} = \frac{ACCT_0}{TA_{it-1}} - \left[ \frac{\alpha}{TA_{it-1}} + \beta \frac{IMMO_{it}}{TA_{it-1}} + \sigma \frac{\Delta CA_{it} - \Delta CAC_{it}}{TA_{it-1}} \right]$$

Avec :

$ACCD_{it}$ : Accruals discrétionnaires de la firme  $i$  à l'année  $t$ .

### **III.3.3.2 Définitions et mesures de variables explicatives**

Dans cette partie, nous présenterons les différentes définitions et mesures de variables explicatives

#### **a. L'impact des caractéristiques du conseil d'administration sur la gestion des résultats comptables.**

La théorie de l'agence ainsi que la théorie des coûts de transaction ont classé le conseil d'administration comme le mécanisme privilégié chargé de discipliner les dirigeants. En effet, ce mécanisme de contrôle est chargé de défendre l'intérêt des actionnaires et lutter contre les gestionnaires non compétents.

La littérature portant sur le sujet nous a permis d'identifier plusieurs critères associés à l'efficacité de ce mécanisme de contrôle. Il s'agit essentiellement de la taille du conseil d'administration, de l'indépendance des administrateurs externes et du cumul des fonctions de directeur général et de président du conseil.

##### *i. La taille du conseil d'administration*

Plusieurs études montrent que la capacité de contrôle du conseil d'administration augmente avec le nombre d'administrateurs qui le compose. En effet, Jensen

---

<sup>1</sup> Les accruals normaux résultent de l'application sincère et régulière des principes comptables dans un pays donné.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

(1993)<sup>1</sup> souligne que la grande taille du conseil présente des avantages comme des inconvénients ; D'une part, la présence de plusieurs membres nantis d'expériences et de compétences va conduire à une performance supérieure, ce qui augmente sa capacité de contrôle. D'une autre part, la présence de plusieurs membres crée des conflits lors de la prise de décisions. Chtourou et al, (2001)<sup>2</sup> ont démontré qu'un conseil d'administration de grande taille contribue à meilleur contrôle de la discrétion des dirigeants.

Au contraire, l'étude de Beasley (1996)<sup>3</sup> révèle une relation négative entre la gestion du résultat et la taille du conseil d'administration. Ces auteurs démontrent que la probabilité de frauder les états financiers est une fonction croissante de la taille du conseil d'administration. Ce même résultat est trouvé par Yermack (1996)<sup>4</sup> qui a prouvé une relation négative entre la taille du conseil et la valeur de l'entreprise à cause de la difficulté de communication et des coûts élevés lors de la prise de décisions communes.

Enfin, Jeanjean (2002)<sup>5</sup> et Firth et al (2007)<sup>6</sup> ne trouvent aucun lien significatif entre la taille du conseil d'administration et la gestion des résultats comptables.

Cette variable est mesurée par le nombre d'administrateurs qui compose le conseil d'administration. Cette mesure a été également utilisée par Yermack (1996)<sup>7</sup>, Chtourou et al. (2001)<sup>8</sup>, Godard (1998)<sup>9</sup> et Fernández et Arrondo (2005)<sup>10</sup>.

A la lumière de la divergence des résultats ainsi présentés, il nous paraît intéressant de tester l'hypothèse suivante.

**Hypothèse 1** : la grande taille du conseil d'administration a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables.

1 Jensen M.C., (1993), « The modern industrial revolution, exit and the failure of internal control systems », Journal of Finance, vol. 48, n° 1, pp. 831-880.

2 Chtourou, S., Bedard, J. et Courteau, L. (2001), Op-cit, p 223.

3 Beasley M (1996), op-cit, p438.

4 Yermack D., (1996), « Higher market valuation of companies with a small board of directors », Journal of Financial Economics, vol. 40, n° 2, pp. 185-211.

5 Jeanjean T, (2002), op-cit, p15.

6 Firth, M ; Fung, P. M. P et Rui, O. M (2007), «Ownership, two-tier board structure, and the informativeness of earnings-Evidence from China», Journal of Accounting and Public Policy, Vol 26, pp. 463-496;

7 Yermack D., (1996), op-cit, p 200.

8 Chtourou M.S., Bedard J.M., Courteau L., (2001), « Corporate governance and earnings management », working Paper, Laval University.

9 Godard L., (1998), « Les déterminants du choix entre un conseil d'administration et un conseil de surveillance », Finance Contrôle Stratégie, vol. 1, n° 4, pp. 39-61.

10 Fernández C., Arrondo R., (2005), « Alternative internal controls as substitutes of the board of directors », Corporate Governance. Oxford: Nov 2005, vol. 13, n° 6, pp. 856.

## Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

### *ii. La composition du conseil d'administration*

Il est communément admis que la composition du conseil d'administration est censée accroître l'efficacité de cet organe. Plusieurs aspects de la composition du conseil d'administration seront examinés dans ce qui suit

#### *III.3.3.2.1.1.1 L'indépendance des administrateurs externes*

Cette variable représente le degré d'efficacité de la gouvernance exercée par le conseil d'administration. En effet, les administrateurs externes ont une vue plus claire et neutre sur l'entreprise, ce qui permet de préserver les intérêts des actionnaires.

Il est à noter que la seule relation dont jouissent les administrateurs externes avec l'entreprise, c'est leur rattachement au conseil d'administration. Il faut faire la distinction ici entre ces administrateurs et les administrateurs externes affiliés. Chtourou (2000)<sup>1</sup> présente une liste des administrateurs affiliés, il s'agit notamment des avocats, des banquiers, des consultants, des administrateurs de liaison, des cadres supérieurs des agences de marketing avec lesquelles l'entreprise fait affaire, d'anciens employés, etc.

Dans ce cadre, Dechow et al (1996)<sup>2</sup> et Beasley (1996)<sup>3</sup> constatent que les firmes ayant fraudé ont significativement moins d'administrateurs externes que des firmes n'ayant pas commis de fraude. Cornett et al (2006)<sup>4</sup> confirment cette relation négative entre les accruals discrétionnaires et l'efficacité du conseil d'administration. Au contraire, Vafeas (2000)<sup>5</sup> ne trouve aucun lien significatif entre la proportion d'administrateurs externes au sein du conseil d'administration et le contenu informatif du bénéfice.

L'indépendance des administrateurs externes est mesurée par la proportion des administrateurs externes indépendants par rapport au nombre total des administrateurs membres du conseil d'administration. (Beasley et Petroni, 2001 ; Fernández et Arrondo, 2005).

---

1 Chtourou M.S., (2000), « Gestion du bénéfice et gouvernement d'entreprise : une étude empirique », Thèse de doctorat, Faculté des sciences de l'administration, Université Laval Québec.

2 Dechow P., Sloan R., Sweeney A., (1996), « Causes and consequences of earnings manipulation and analysis of firms subject to enforcement by the SEC », *Contemporary Accounting Research*, vol. 13, n° 1, pp. 1-36.

3 Beasley M (1996), op-cit, p440.

4 Cornett, M. M, Marcus, A. J, Saunders, A et Tehranien, H (2006), «Earnings management, Corporate governance, and true financial performance», *SSRN Working Papers*, pp. 1-28;

5 Vafeas, N (2000), «Board structure and the informativeness of earnings», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol 19, Summer, pp. 139-160;

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

**Hypothèse 2** : la présence d'administrateurs indépendants au sein du conseil d'administration a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables.

#### *III.3.3.2.1.1.2 Le cumul de fonctions de direction générale et de présidence du conseil*

Les études sur les systèmes de gouvernance recommandent la séparation des fonctions de président du conseil d'administration et de directeur général. Cette séparation constitue un moyen parmi d'autres permettant l'indépendance du conseil.

Peasnell et al. (2005)<sup>1</sup> et Chtourou et al. (2001)<sup>2</sup> trouvent que le cumul de ces deux fonctions est positivement lié à la gestion des résultats. Au contraire, Godard et Schatt (2000)<sup>3</sup> allèguent que le cumul des fonctions améliore la performance des dirigeants. Ils suggèrent que cette séparation des fonctions dilue le pouvoir du dirigeant et augmente le risque à ce que les actions et les attentes du dirigeant et du conseil d'administration soient en contradiction, ce qui peut créer une certaine rivalité entre ces derniers.

Enfin, Davidson et al (2005)<sup>4</sup> et Cornett et al (2006)<sup>5</sup> ne sont pas parvenus à expliciter une relation entre la séparation des pouvoirs et la qualité de l'information.

Plusieurs recherches antérieures utilisent une variable dichotomique pour mesurer le cumul entre les deux fonctions (Brickley et al. 1997, Mak et Ong. 1999, Godard et Schatt.2000, et Chtourou et al. 2001). Cette variable prend la valeur 1 quand les deux postes sont occupés par une même personne et 0 dans le cas contraire.

Dans le cadre de notre recherche, nous allons tester l'hypothèse suivante :

**Hypothèse 3** : la séparation entre les fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration a un impact négatif sur la qualité de l'information comptable.

1 Peasnell K.V., Pope P.F., Young S., (2005), « Board monitoring and earnings management: Do outside directors influence abnormal accruals? », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 32, n° 7-8, pp. 1311-1346.

2 Chtourou (2001), op-cit.

3 Godard, L et Schatt, A (2004), « Caractéristiques et fonctionnement des conseils d'administration français », Cahier du FARGO, N°1040201, Février, pp. 1-27 ;

4 Davidson, R ; Goodwin-Stewart, J et Kent, P (2005), « Internal governance structures and earnings management », *Accounting and Finance*, Vol 45, pp. 241-267;

5 Cornett et al (2006), op-cit, pp 23-25.

## Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

### *III.3.3.2.1.1.3 La présence des administrateurs salariés au sein du conseil*

La nomination ou l'élection d'un administrateur représentant les actionnaires salariés est la conclusion d'un processus mobilisant le dirigeant et son conseil d'administration ou de surveillance. Selon Charreaux (1997b)<sup>1</sup>, le dirigeant a la possibilité de nommer ou de faire élire des administrateurs qui lui sont favorables. Il peut ainsi favoriser la nomination d'un administrateur interne, tel qu'un représentant des actionnaires salariés, qui constitue un allié au sein de son conseil.

Selon Hermalin et Weisbach (1998)<sup>2</sup>, la présence de représentants des actionnaires salariés au conseil favorise la position du dirigeant, car ils sont réputés loyaux et passifs. Au contraire, un dirigeant qui gère fermement les résultats aura un intérêt moindre à favoriser la présence d'un représentant des actionnaires salariés, car son influence sur le conseil étant déjà significative.

Hypothèse 4 : la présence d'administrateurs salariés au sein du conseil d'administration a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables.

#### *iii. La périodicité et l'assiduité des membres du conseil d'administration aux réunions*

Selon le rapport du comité sur le gouvernement d'entreprise en France, les conseils d'administrations doivent se réunir lorsque les circonstances l'exigent et, à défaut de circonstances particulières, quatre à six réunions sont suffisantes pour contrôler la marche du groupe et prendre des décisions essentielles.

L'étude de Godard et Schatt (2000)<sup>3</sup> montrent que le nombre des réunions des administrateurs a augmenté significativement en vingt ans, il est passé de quatre au maximum à sept réunions chaque année. Cette augmentation est rendue nécessaire pour contrôler la marche du groupe et prendre des décisions essentielles.

Cette variable est utilisée généralement pour évaluer l'activité du conseil d'administration. Elle est mesurée par le nombre de réunions des administrateurs par an.

---

<sup>1</sup> Charreaux G., (1997b). « Conseil d'administration et pouvoirs dans l'entreprise », dans *Le Gouvernement des Entreprises*, Charreaux G. (ed.), coll. Recherche en Gestion, Economica p. 421-469.

<sup>2</sup> Hermalin B., Weisbach M. (1998). « Endogenously chosen boards of directors and their monitoring of the CEO », *American Economic Review*, vol.88, 96-118.

<sup>3</sup> Godard L., Schatt A., (2000), « Faut-il limiter le cumul des fonctions dans les conseils d'administration ? », *La Revue du Financier*, vol. 127, pp. 36-47.



### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

Dans notre étude, il nous a paru opportun de tester l'hypothèse suivante :

Hypothèse 5 : le nombre des réunions des membres du conseil d'administration a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables.

iv. L'existence d'un comité d'audit au sein du conseil d'administration

Plusieurs rapports (*Treadway* aux États-Unis, *Cadbury* au Royaume Uni, *Viénot* en France, Rapport de *Toronto Stock Exchange* au Canada) recommandent l'implantation de comités d'audits. Cette implantation peut être vue comme indicateur de surveillance de haute qualité et devra avoir un effet significatif sur la réduction des manipulations comptables. En effet, l'existence de ce comité va renforcer le rôle joué par le conseil d'administration dans la surveillance du comportement des gestionnaires et la veille sur les intérêts des actionnaires. Le conseil d'administration peut donc conduire sa fonction ou la déléguer à des comités dont le comité d'audit.

Plusieurs chercheurs se sont intéressés à la relation entre le comité d'audit ou certaines de ses attributs en matière d'efficacité et la gestion des résultats. Elles tendent à mettre en évidence le rôle du comité d'audit dans le contrôle des pratiques de gestion des résultats comptables. Defond et Jambalvo (1991)<sup>1</sup> montrent que les entreprises qui disposent d'un comité d'audit au sein de leur conseil d'administration ne présentent pas des résultats erronés.

Dans le même sens, Piot et Janin (2004)<sup>2</sup> révèlent l'effet inhibiteur de l'indépendance et /ou de l'expertise du comité sur l'ampleur des accruals discrétionnaires, révélant une tendance plus marquée au conservatisme. En revanche, ni l'indépendance, ni la compétence de cet organe, ne semblent avoir un impact significatif sur les différentes composantes du résultat comptable. Enfin, Peasnell et al. (2005)<sup>3</sup> ne soutiennent pas l'idée selon laquelle la présence d'un comité d'audit affecte l'étendue des manipulations comptables des résultats pour atteindre les seuils désirés.

Cette variable est mesurée par une variable dichotomique prenant la valeur 1 s'il existe un comité d'audit au sein de l'entreprise 0 dans le cas contraire.

---

1 Defond M., Jambalvo J., (1991), « Incidence and circumstances of accounting errors », *The Accounting Review*, vol. 66, n° 3, pp. 643-655.

2 Piot C., Janin R., (2007), « External auditors, audit committees and earnings management in France », *European Accounting Review*, vol. 16, n° 2, pp. 429-454.

3 Peasnell K.V., Pope P.F., Young S., (2005), op-cit, pp. 1320-1329.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

Ainsi, les études antérieures portant sur les comités d'audit ainsi que les différents rapports portant sur le gouvernement d'entreprise nous ont conduit à tester l'hypothèse suivante :

Hypothèse 6 : La mise en place d'un comité d'audit a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables.

#### **a. L'influence de la structure de propriété**

La littérature financière considère souvent la structure de propriété comme étant le mécanisme principal de la gouvernance qui affecte la performance de l'entreprise. Dans notre étude, nous nous intéressons à deux aspects de l'actionnariat, à savoir la concentration du capital et la nature des actionnaires (Investisseurs institutionnels).

##### *i. La Concentration du capital*

Plusieurs études considèrent la concentration du capital comme gage d'efficacité du contrôle de la gestion des dirigeants par les actionnaires. L'étude de Leuz et al (2003)<sup>1</sup> révèlent une relation positive entre la gestion du résultat et le niveau des bénéfices privés du contrôle. Ils montrent que les bénéfices privés expliquent 93% de la variation de la gestion des résultats. Au contraire, Donnelly et Lynch (2002)<sup>2</sup> ont abouti quant à eux, à une relation négative et significative entre le pourcentage du capital détenu par les administrateurs et la pertinence des bénéfices comptables.

Cette variable a été mesurée par Defond et Jiambalvo, (1991)<sup>3</sup> et Dechow et al., (1996)<sup>4</sup> par une variable dichotomique prenant la valeur 1 si le premier actionnaire détient au moins 5% des actions de la société et 0 dans le cas contraire. Une autre mesure a été proposée par Beasley, (1996)<sup>5</sup> et Chtourou, (2000)<sup>6</sup>, il s'agit du pourcentage cumulé des actions possédées par les détenteurs de blocs de contrôle.

---

1 Leuz, C, Nanda, D et Wysocki, P. D (2003), « Earnings management and investor protection : an international comparison », Journal of Financial Economics, Vol 69, pp. 505-527;

2 Donnelly, R et Lynch, C (2002), «The ownership structure of UK firms and the informativeness of accounting earnings», Accounting and Business Research, Vol 32, N° 4, pp. 245-257;

3 Defond M., Jiambalvo J., (1991), « Incidence and circumstances of accounting errors », The Accounting Review, vol. 66, n° 3, pp. 643-655.

4 Dechow P., Sloan R., Sweeney A., (1996), op-cit, pp. 1-36.

5 Beasley M (1996), op-cit, p 439.

6 Chtourou M.S., (2000), op-cit, pp 229-251.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

Dans notre étude, nous utiliserons la concentration de propriété par le pourcentage de capital détenu par le principal actionnaire (Cette même mesure est utilisée par Godard & Schatt (2001)<sup>1</sup> et Fernández et Arrondo (2005)<sup>2</sup>).

De ce fait, il paraît intéressant de tester cette relation dans le contexte Algérien. Par ailleurs, et compte tenu des spécificités de ce dernier, on va supposer que :

**Hypothèse 7** : la concentration du capital a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables.

#### *ii. Les actionnaires institutionnels*

Les actionnaires institutionnels possèdent un accès privilégié à l'information et exercent en conséquence un contrôle plus efficace de la gestion de la firme. Ces actionnaires peuvent fournir à l'entreprise une partie des ressources financières. Plus ces ressources sont importantes, plus les actionnaires sont incités à contrôler les dirigeants pour préserver leurs intérêts. Ces actionnaires disposent de capacités de traitement de l'information financière et économique et bénéficient de meilleures compétences pour influencer la gestion de la firme.

Benkraïem (2007)<sup>3</sup> souligne que les investisseurs institutionnels peuvent exercer une pression sur les dirigeants qui favorisent le recours opportuniste à la gestion des données comptables pour des considérations de performance immédiate.

Les résultats empiriques des études menées par Cheng et Reitenga (2001)<sup>4</sup> et Cornett et al (2006)<sup>5</sup> montrent que l'existence des investisseurs institutionnels peut dissuader le recours aux accruals discrétionnaires.

A partir des études précédentes, nous formulons l'hypothèse suivante :

**Hypothèse 8** : le pourcentage de capital détenu par les actionnaires institutionnels a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables

<sup>1</sup> Godard L., Schatt A., (2000), op-cit, pp. 36-47.

<sup>2</sup> Fernández C., Arrondo R., (2005), op-cit, pp. 849.

<sup>3</sup> Benkraïem, R (2007), « L'influence des investisseurs institutionnels sur les stratégies comptables des dirigeants », Working Paper, Communication au 28<sup>ième</sup> Congrès de l'Association Française de Comptabilité, Poitiers, Mai, pp.1-24 ;

<sup>4</sup> Cheng C. A et Reitenga, A (2001), « Characteristics of institutional investors and discretionary accruals », Working Paper, University of Houston;

<sup>5</sup> Cornett, M. M, Marcus, A. J, Saunders, A et Tehranien, H (2006), op-cit, pp. 11-16;

## Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

### iii. Les variables de contrôle

Les variables de contrôle sont résumés dans les points suivants

#### III.3.3.2.1.1.1 *La taille de l'entreprise*

La taille de l'entreprise est généralement utilisée comme un indicateur de visibilité politique de l'entreprise. Pour réduire cette visibilité, le dirigeant est incité à réduire les bénéfices publiés. Dans ce sens, Plusieurs chercheurs ont trouvé que les entreprises de grandes tailles gèrent les résultats à la baisse pour réduire la pression politique.

La taille de l'entreprise est mesurée par le logarithme de la valeur comptable de l'actif total. Cette mesure est utilisée dans plusieurs études telles que celles de Godard & schatt (2001)<sup>1</sup> et de Fernández et Arrondo (2005)<sup>2</sup>. Elle présente l'avantage de contourner le problème d'échelle pouvant résulter de la petitesse des mesures des autres variables du modèle.

Ainsi, dans notre recherche, nous testerons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 9 : La taille de l'entreprise a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables.

#### III.3.3.2.1.1.2 *Le niveau d'endettement*

La littérature insiste sur le rôle de disciplinaire de l'endettement pour aligner le comportement déviant des dirigeants. Un endettement élevé est considéré par la théorie d'agence comme un dispositif pour « gouverner » le comportement opportuniste des dirigeants. En fait, l'endettement joue un rôle disciplinaire approuvé par plusieurs recherches empiriques (Jensen, 1986 ; Kaplan, 1989 ; Lehn et Poulsen, 1989 ; Aghion et Bolton, 1992 ; Denis et Denis, 1995).

Plusieurs chercheurs confirment la relation négative entre le niveau d'endettement de l'entreprise et la gestion des résultats comptables (Lang et al,1996<sup>3</sup>). Selon ces acteurs, cette relation est plus importante au niveau des entreprises ayant des opportunités de croissance importante. Toutefois, certaines études ne confirment pas l'idée selon laquelle le recours à l'endettement constitue un remède au problème (Poincelot, 1999 ; Nekhili et al, 2009 ; Jaggi et Gul, 2006). Les auteurs justifient ce constat par le fait que les entreprises font davantage

<sup>1</sup> Godard L., Schatt A., (2000), op-cit, p 40.

<sup>2</sup> Fernández C., Arrondo R., (2005), op-cit, pp. 849.

<sup>3</sup> Lang L.H.P., Litzenberger R.H., (1996), « Leverage, investment, and firm growth », Journal of Financial Economics, vol. 40, pp. 3-29.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

appel à l'endettement pour garantir à leurs actionnaires une distribution honorable de dividendes même en cas de mauvaise performance. Dans le cadre de notre étude, nous n'allons pas tester l'impact de l'endettement sur la gestion des résultats comptables puisque les compagnies algériennes d'assurance ne font pas appel à l'endettement.

Les définitions des variables ainsi que leurs mesures sont résumées dans le tableau (3-5).

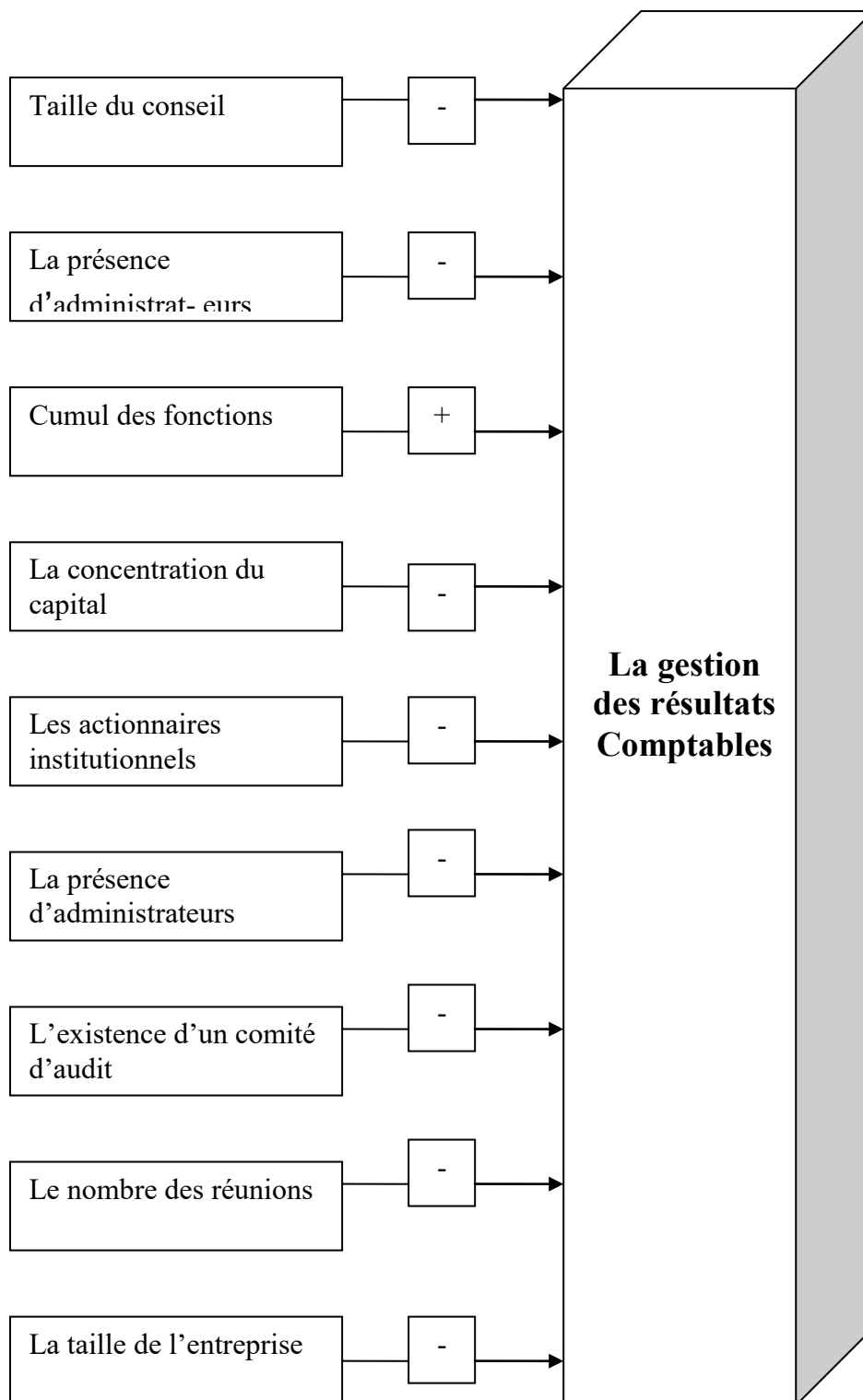
**Tableau 3-5: Définitions et mesures de variables explicatives**

Variables	Abréviations	Mesures
Taille du conseil d'administration	tailcon	nombre total des administrateurs.
Nature du contrôle	dual	Nature du contrôle : dualité des fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration. Il s'agit d'une variable muette qui égale à 1 si le président du conseil d'administration est en même temps son directeur général, et 0 autrement.
La proportion d'administrateurs indépendants	bind	La proportion d'administrateurs indépendants au sein du conseil d'administration.
Nombre des réunions	admre	Activité du conseil : Le nombre total des réunions du conseil par an.
Nombre d'administrateurs salariés	Admsal	La présence d'administrateurs salariés au sein du conseil d'administration. Variable binaire qui prend la valeur 1 si oui, et 0 sinon.
L'existence d'un comité d'audit	com	variable binaire codée 1 si la firme a constitué un comité d'audit, et 0 sinon.
Type du contrôle	type	(1) Absence du contrôle : Absence du contrôle majoritaire au capital et au conseil (2) minoritaire : Le plus grand actionnaire détient moins de 40% du capital (3) l'actionnaire est majoritaire lorsqu'il détient, à lui seul ou avec d'autres actionnaires liés soit par un pacte soit part des liens familiaux, 40% et plus de capital ou de droits de vote
capital détenu par les investisseurs	inst	Proportion de capital détenu par les investisseurs
Taille de la compagnie	taille	Le logarithme du chiffre d'affaires de la compagnie

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

Ces neuf hypothèses de recherche sont récapitulées dans la figure (3-6) ci-après :

**Figure (3-1) : Récapitulation des hypothèses de l'étude**



### **III.3.4 Spécification du modèle d'analyse**

Afin de tester la plausibilité de nos hypothèses déjà formulées et d'analyser l'influence des mécanismes de gouvernance sur la gestion des données comptables, nous posons le modèle d'analyse ci-dessous. En effet, les mécanismes de gouvernance ne sont pas les seuls variables pouvant affecter les choix comptables des dirigeants. Notre modèle prend alors en considération d'autres variables de contrôle en étroite relation avec la modulation des résultats, il s'agit de la taille de l'entreprise.

Dans notre étude, nous avons choisi d'utiliser des données de panels en se basant sur un échantillon de 10 compagnies d'assurance pendant la période 2007-2011. Ce choix de modèle permet de traiter conjointement les effets individuels et les effets temporels.

L'analyse de l'impact des mécanismes internes de gouvernance sur la gestion des résultats sera examinée dans le modèle de régression linéaire suivant :

$$ACCD_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 TAILCON_{it} + \alpha_2 DUAL_{it} + \alpha_3 BIND_{it} + \alpha_4 ADMRE_{it} + \alpha_5 ADMSAL_{it} + \alpha_6$$

$$COM_{it} + \alpha_7 TYPE_{it} + \alpha_8 INST_{it} + \alpha_9 TAILLE_{it}.$$

#### **III.3.4.1 Analyse descriptive et caractéristiques des compagnies algériennes d'assurance**

Les statistiques descriptives nous permettent d'avoir une idée sur les caractéristiques des variables à étudier, mais cela ne permet pas de tirer une conclusion formelle. Dans le tableau (3-6) nous allons donner les statistiques descriptives se rapportant à notre échantillon global (50 observation-année).

D'après le tableau, l'étendue de la gestion des résultats est en moyenne égale à  $1,20 \cdot 10^{-2}$ . Cette dernière paraît acceptable et nous pouvons dire qu'elle est limitée grâce à l'influence des mécanismes de gouvernance sur la gestion des résultats.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

La taille du conseil d'administration est en moyenne égale à 8 membres. Elle est optimale comparée à la taille suggérée par Jensen (1993)<sup>1</sup> et qui se situe à un niveau de sept à huit membres. Nous pouvons dire qu'il existe un respect des dispositions légales algériennes.

Le pourcentage d'administrateurs externes étant égal à 30.73%, il demeure inférieur à ceux trouvés dans le contexte américain et britannique (qui étaient de l'ordre de 60% et 40% respectivement). Nous remarquons aussi que la majorité des compagnies de l'échantillon représentent une structure duale. La taille moyenne des compagnies de l'échantillon équivaut en moyenne à 22.02%. Nous remarquons que toutes les compagnies de l'échantillon disposent d'un comité d'audit et d'un administrateur salarié au sein de son conseil d'administration.

**Tableau 3-6 : Statistiques relatives aux variables explicatives de la gestion des résultats**

Variables	Min	Max	Moyenne	Ecart type
accruals	- 1,04	0,17	0,01	0,18
taille	20,55	23,82	22,02	0,98
type	2,00	3,00	2,70	0,46
inst	0,64	1,00	0,93	0,13
com	-	1,00	0,98	0,16
asmsal	-	1,00	0,60	0,49
admere	6,00	8,00	6,50	0,68
bind	0,11	0,57	0,31	0,14
tailcon	7,00	10,00	8,10	0,95
dual	-	1,00	0,60	0,49

tailcon : Taille du conseil d'administration ; dual : Nature du contrôle ; bind : La proportion d'administrateurs indépendants ; admere : Activité du conseil ; asmsal : La présence d'administrateurs salariés ; txpres : L'assiduité des administrateurs ; com : L'existence d'un comité d'audit ; type : type de contrôle ; inst : Proportion de capital détenu par les investisseurs ; taille : Le logarithme de chiffre d'affaire.

*Source : analyses descriptives.*

### **III.3.5 RÉSULTATS ET INTERPRÉTATIONS**

Dans cette partie, nous analysons l'impact de certains mécanismes de gouvernance sur la gestion des résultats comptables. Il s'agit de tester à la fois, l'impact des caractéristiques du conseil d'administration (la taille, la présence d'administrateurs indépendants, la séparation entre les fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration, la présence d'un comité d'audit, le nombre des réunions) et de la structure de propriété (concentration du capital, pourcentage du capital par actionnaire) sur la qualité de l'information comptable.

<sup>1</sup> Jensen M.C., (1993), « The modern industrial revolution, exit and the failure of internal control systems », *Journal of Finance*, vol. 48, n° 1, pp. 831-880.



### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

La difficulté qui pourrait biaiser les résultats de notre modèle réside dans la colinéarité entre les variables. Pour cela, et avant d'estimer les coefficients relatifs aux variables explicatives, il paraît primordial de s'assurer de leur indépendance. Pour se faire, nous avons réalisé le test de Pearson qui nous a permis de révéler une forte corrélation entre la présence d'un comité (COM) d'une part et les variables TAILCON, ADMSAL, et TAILLE. Le même résultat est constaté entre la variable Présence d'administrateurs salariés au sein du conseil (ASMSAL) et les variables TAILLE, BIND et TAICON respectivement.

Afin d'éliminer le problème de corrélation entre les variables, nous avons décidé d'estimer notre modèle de base sans les deux variables ASMSAL et COM. Le modèle retenu se présente alors ainsi :

$$ACCD_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 TAILCON_{it} + \alpha_2 DUAL_{it} + \alpha_3 BIND_{it} + \alpha_4 ADMRE_{it} + \alpha_5 ADMSAL_{it} + \alpha_6 TYPE_{it} + \alpha_7 INST_{it} + \alpha_8 TAILLE_{it}.$$

#### **III.3.5.1 Interprétation des résultats**

Dans ce qui suit, nous argumentons l'efficacité des différents mécanismes de gouvernance et leurs possibles complémentarités ou substituabilités dans la résolution du problème de gestion des résultats comptables. Comme mécanismes, nous retiendrons, le conseil d'administration, la structure de propriété, la taille de l'entreprise. Plusieurs critères peuvent être utilisés pour évaluer la capacité du conseil d'administration dans le contrôle des dirigeants. Ces critères sont, principalement relatifs à sa taille, à la présence des administrateurs indépendants, à l'existence d'un comité d'audit, au nombre de réunions et à la séparation des fonctions de président du conseil et de directeur général. La concentration de la propriété et la participation des investisseurs institutionnels dans le capital sont les deux principaux attributs qui caractérisent la structure de propriété d'une entreprise. Pour la variable contrôle, nous utiliserons la taille de l'entreprise qui représente un facteur susceptible d'avoir un impact sur la pratique de la gestion des résultats.

Les résultats de l'analyse du modèle linéaire relatifs à notre échantillon sont présentés dans le tableau (3-7).

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

**Tableau 3-7 : résultats de l'estimation du modèle de régression linéaire**

variables explicatives	coefficients	P-value
tailcon	-6.79E+08	0.055
bind	-6.44E+09	0.126
admere	3.35E+08	0.661
type	-2.33E+09	0.011
inst	-1.05E+10	0.000
taille	1.34E+09	0.044
dual	-2.07E+09	0.003
_cons	-6.19E+09	0.752

tailcon : Taille du conseil d'administration ; dual : Nature du contrôle ; bind : La proportion d'administrateurs indépendants ; admere : Activité du conseil ; asmsal : La présence d'administrateurs salariés ; txpres : L'assiduité des administrateurs ; com : L'existence d'un comité d'audit ; type : type de contrôle; inst : Proportion de capital détenu par les investisseurs ; taille : Le logarithme de chiffre d'affaire.

**Source** : résultat du modèle de régression linéaire sous stata.

D'après le tableau, nous remarquons que les variables TYPE, DUAL ont un impact significatif sur la gestion des résultats et ceux au seuil de 1%. Les coefficients associés aux variables TAILCON, INST, TAILLE affichent un niveau de significativité de 5%. Les coefficients associés aux autres variables nullement significatives.

Les résultats du modèle de régression sont résumés dans le tableau (3-8).

Hypothèses	Signes prévus	Résultats
Hypothèse 1 : la taille du conseil d'administration a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables.	-	***
Hypothèse 2 : le cumul entre les fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration a un impact positif sur la gestion des résultats comptables.	+	***
Hypothèse 3 : le pourcentage du capital détenu par les actionnaires institutionnels a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables.	-	***
Hypothèse 4 : le nombre des réunions des membres du conseil d'administration a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables.	-	+ ns
Hypothèse 5 : La taille de l'entreprise a un impact négatif sur la	-	***

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

qualité de l'information comptable.		
Hypothèse 6 : la présence d'administrateurs indépendants au sein du conseil d'administration a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables.	-	+ns
Hypothèse 7 : la concentration du capital a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables.	-	._**

\* significatif au seuil de 10% ; \*\* significatif au seuil de 5% ; \*\*\* significatif au seuil de 1%.  
ns : non significatif.

- Conformément à ce qui était attendu et aux résultats des études antérieures (Lipton et Lorsh, 1992 ; Jensen, 1993 ; Beasley, 1996), nos résultats indiquent une relation négative entre la taille du conseil d'administration et la valeur des accruals discrétionnaires au seuil de signification de 5%, notre première hypothèse est donc infirmée. Nous pouvons conclure que conseils d'administration élargis ne présentent pas des états financiers plus fiables.

- Contrairement à notre hypothèse, le cumul des rôles de directeur général et de président du conseil d'administration influe négativement et significativement sur la gestion des résultats au seuil de 1%. En effet, nos résultats s'alignent avec ceux obtenus par Godard et Schatt, (2000)<sup>1</sup> qui soutiennent l'idée que, le cumul entre les deux fonctions constitue un moyen parmi d'autres permettant l'indépendance du conseil. Les compagnies qui exigent la séparation entre ces deux fonctions ne présentent pas des informations comptables et financières de meilleure qualité par rapport aux autres compagnies.

- Pour la variable concentration de capital, nous remarquons un impact négatif et significatif au seuil de 5%. Notre hypothèse est donc confirmée. Nous pouvons dire que l'ampleur des accruals discrétionnaires est liée positivement au pourcentage du capital détenu par les principaux propriétaires.

- Le pourcentage de capital détenu par les actionnaires institutionnels a un impact négatif et fortement significatif sur le niveau des accruals discrétionnaires (au seuil de 1%). Notre hypothèse est là aussi confirmée.

---

1 Godard, L et Schatt, A (2004), op-cit, p 24.

### **Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats**

- La taille de la compagnie agit significativement et positivement sur la gestion des résultats comptables. Autrement dit, plus la taille de l'entreprise est importante, plus cette dernière gère ses résultats comptables ; Cela nous conduit à confirmer le bien-fondé de notre hypothèse.

- A propos des deux variables : la présence d'administrateurs indépendants et le nombre de réunions par an, les tests montrent qu'il n'existe pas un impact significatif des deux variables sur la gestion des résultats comptables, les deux hypothèses ne sont donc pas confirmées.

#### **a. L'impact des caractéristiques du conseil d'administration sur la qualité de l'information comptable**

Le premier mécanisme de gouvernement d'entreprise auquel nous nous intéressons pour tester l'existence de la gestion des résultats dans les compagnies algériennes d'assurance est le conseil d'administration. Notre modèle englobe les caractéristiques suivantes liées au conseil d'administration : sa taille, l'indépendance de ses membres, le nombre de réunions, l'existence d'un comité d'audit et la dualité des rôles de directeur général et de président du conseil. Nos hypothèses supposent l'existence de liens entre ces caractéristiques et la gestion des résultats.

Les résultats du modèle de régression pour l'échantillon global indiquent que la variable relative à la taille du conseil d'administration a un impact négatif et significatif, au seuil de 1%, sur le niveau des accruals discrétionnaires. Autrement dit, le niveau des accruals est une fonction décroissante de la taille du conseil. Plus la taille du conseil est importante, plus la surveillance du conseil est faible, cela constitue un terrain favorable à la réalisation d'une marge de manoeuvre par le dirigeant. Lorsque la taille du conseil est étendue, la communication entre les membres du conseil est plus difficile. Ainsi, la fonction du conseil est amoindrie lorsqu'il y a plusieurs membres dans le conseil. Notre hypothèse qui stipule que la grande taille du conseil d'administration a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables est donc vérifiée.

Contrairement à notre hypothèse, le cumul des fonctions de directeur général et de président du conseil a impact négatif et significatif, au seuil de 1%, sur le niveau des accruals discrétionnaires. Ces résultats soutiennent la recommandation de l'ensemble des rapports qui analysent dans différents pays le système de gouvernement d'entreprise et qui porte sur le cumul des fonctions de président du conseil d'administration et de directeur général. Nous pouvons dire que le cumul des deux fonctions permet d'avoir un leadership clair dans une

### **Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats**

perspective de formulation et de mise en œuvre de la stratégie de l'entreprise. Cela devrait par conséquent conduire à une performance supérieure. Il est donc important que l'entreprise soit dirigée par une seule personne.

Par ailleurs, la présence des administrateurs indépendants au sein du conseil d'administration ainsi que le nombre des réunions des membres du conseil d'administration ne semblent pas avoir un impact significatif sur la gestion des résultats comptables. Ces résultats contredisent les études antérieures qui suggèrent que les deux variables exercent une influence significative sur les pratiques de gestion des résultats comptables. En fait, ces qualités constituent des moyens parmi d'autres permettant l'indépendance du conseil. Nous excluons donc l'hypothèse stipulant que la présence d'administrateurs indépendants au sein du conseil d'administration a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables. Le même résultat est constaté pour le nombre des réunions des membres du conseil d'administration exerce un impact négatif sur la gestion des résultats comptables.

#### **b. Impact de la structure de propriété sur la gestion des résultats comptables**

Comme variable caractéristique du mode de gouvernement des entreprises, la structure de propriété est appréhendée par deux aspects à savoir la concentration du capital et la nature de l'actionnariat.

Les résultats du modèle de régression indiquent que la variable concentration de capital agit négativement et significativement, au seuil de 5%, sur la gestion des résultats comptables. Ce résultat conforte la théorie de l'agence qui souligne que la concentration du capital est un gage d'efficacité du contrôle de la gestion des dirigeants par les actionnaires. Nous pouvons dire que les détenteurs de blocs de contrôle sont plus disposés à agir dans l'intérêt des actionnaires et de freiner le comportement discrétionnaire des dirigeants en matière de gestion des résultats. Ainsi, ils contrôlent d'une manière efficace le processus d'établissement des états financiers ce qui permet de freiner le comportement discrétionnaire des dirigeants.

L'hypothèse stipulant que la concentration de capital a un impact négatif et significatif sur la gestion des résultats comptables et donc confirmée.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

Nous remarquons que la présence d'administrateurs institutionnels a un impact négatif et significatif, au seuil de 1%, sur la gestion des résultats comptables. Autrement dit, la propriété institutionnelle dissuade le recours aux accruals discrétionnaires. En effet, ces actionnaires exercent une pression sur les dirigeants qui favorisent le recours opportuniste à la gestion des données comptables. Cette pression a pour conséquence un contrôle plus efficace de la gestion de la compagnie, et donc assurer une rémunération suffisante à leurs placements.

L'hypothèse qui stipule que le pourcentage du capital détenu par les actionnaires institutionnels a un impact négatif sur la gestion des résultats comptables est donc confirmée.

#### **c. L'impact des variables de contrôle sur la gestion des résultats comptables**

L'étude des résultats du modèle de régression montre que la taille est associée positivement et significativement au seuil de 5%, au niveau des accruals discrétionnaires. Autrement dit, les compagnies de grande taille gèrent les résultats comptables plus que les autres compagnies. Ces résultats contredisent ceux obtenus par Teshima et Shuto (2008)<sup>1</sup>, qui soulignent, à la suite de Jiambalvo *et al.* (2002)<sup>2</sup> que les dirigeants des sociétés de grande taille ont moins de latitude de gestion des résultats, car elles sont plus précisément surveillées par les analystes financiers.

Nous pouvons expliquer ces résultats par la tentative des compagnies algériennes d'assurance de réduire l'assiette imposable. L'hypothèse qui stipule que La taille de l'entreprise a un impact négatif sur la qualité de l'information comptable est donc rejetée.

Enfin, Jeffers et Magnier (2002)<sup>3</sup> soulignent que dans un mode de gouvernance, il est logique que la transparence, qui passe par une information comptable fiable, soit un des critères de bonne gouvernance et la comptabilité devient aussi un enjeu majeur pour les dirigeants et pour tous les managers de l'entreprise. Ceci signifie qu'il faut garantir la représentativité des chiffres comptables. Mais Le mode de gouvernance des grandes entreprises semble se traduire par une plus forte pression actionnariale, cette dernière a des répercussions sur les pratiques des managers en matière de gestion des résultats. La prochaine

---

<sup>1</sup> Teshima, N., Shuto, A. (2008). « Managerial ownership and earnings management: Theory and empirical evidence from Japan ». *Journal of International Financial Management and Accounting* 19 (2) : 107-132.

<sup>2</sup> Jiambalvo, J., Rajgopal, S., Venkatachalam, M. (2002). « Institutional ownership and the extent to which stock prices reflect future earnings ». *Contemporary Accounting Research* 19 (1) : 117-145.

<sup>3</sup> Jeffers E., Magnier V., « Le gouvernement d'entreprise et les FIE au niveau international » in *La montée en puissance des fonds d'investissement*, dir. Plihon et Ponssard, Les études de la documentation Française, 2002

section est consacrée donc, aux particularités de gestion du résultat au sein des compagnies algériennes d'assurance.

## **III.4 Section 3 : l'étude qualitative de la gestion des résultats comptables**

La décision de gestion des résultats est souvent délicate à détecter, parce qu'il est difficile de distinguer entre une décision optimale de gestion, et la volonté de manipuler les chiffres comptables (Schipper, 1989)<sup>1</sup>. La mesure de la gestion des résultats des compagnies algériennes d'assurance par les modèles classiques d'estimation des accruals ne paraît pas être la plus adéquate. Il est donc plus judicieux d'apporter des éléments de réponse à la question : Comment et pourquoi les dirigeants des compagnies algériennes d'assurance participent-ils à la gestion du résultat ?

Cette section vise, par une investigation pratique, à comprendre la gestion du résultat spécifique aux compagnies d'assurance. Nous avons recouru à une approche qualitative ayant un objectif exploratoire. Elle permet au chercheur de se familiariser avec le problème de l'étude ainsi qu'au secteur d'activité à travers des entretiens semi directifs avec des experts qui connaissent particulièrement le contexte du secteur.

### **III.4.1 La méthodologie du travail**

L'objectif de notre étude est de comprendre les raisons qui mènent les dirigeants des compagnies algériennes d'assurance à gérer leurs résultats et les différentes pratiques utilisées à cette fin. Il s'agit d'investir l'ensemble des techniques utilisées pour gérer les résultats dans ces compagnies d'assurance.

Le problème est de savoir comment collecter des données sur un sujet aussi sensible que la gestion du résultat ? La réponse de la théorie positive de la comptabilité est d'utiliser des mesures objectives déduites des états financiers. Dans notre étude, nous nous efforçons à comprendre comment se développe la gestion du résultat dans les compagnies d'assurance à partir d'une perspective plus «compréhensive ».

Cette recherche présente un intérêt méthodologique, qui explique dans quelle mesure l'approche qualitative est nécessaire dans les travaux de sciences de gestion. En effet, les

---

<sup>1</sup> Schipper K. (1989). «Commentary on earnings management », Accounting Horizons Vol.1, n°4-5, pp.91-102.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

raisons qui poussent les compagnies à gérer leurs résultats pour atteindre les objectifs peuvent différer d'un contexte à un autre, l'adoption d'une approche qualitative nous paraît donc judicieuse, cela permet de diagnostiquer le comportement des dirigeants.

Par ailleurs, les approches quantitatives portent essentiellement sur le degré de fiabilité des mesures de la gestion des résultats. Cela a motivé plusieurs chercheurs à suivre cette démarche (Merchant et Kenneth, 1990 ; Graham, Harvey et Rajgopal, 2005 ; Lambert et Sponem, 2005).

La méthodologie adoptée se base donc, sur une étude qualitative reposant sur un ensemble d'interviews. Cette méthode d'investigation représente le moyen le plus utilisé pour comprendre les pratiques organisationnelles. Selon Wacheux, (1996)<sup>1</sup>, l'intervieweur peut orienter l'entretien tout en laissant une liberté d'expression à l'interviewé.

L'objectif de l'entretien étant d'apprécier les points suivants :

- **Premièrement** : les choix et les méthodes comptables du système comptable algérien ;
- **Deuxièmement** : les techniques de gestion des résultats ;
- **Troisièmement** : les raisons de la gestion des résultats.

En l'occurrence, la collecte de données a été réalisée via des entretiens semi-directifs. Trente responsables, dont 8 directeurs des finances et comptabilité, 4 responsables de la direction réassurance, 6 commissaires aux comptes, 5 responsables de l'audit interne, et 7 responsables de contrôle de gestion, ont été interviewés sur le thème de la gestion des résultats comptables. L'intérêt essentiel de cette méthode est d'avoir accès à un ensemble d'explications fournies par le contrôleur lui-même. Nous avons donc axé notre analyse sur ce faisceau explicatif, particulièrement riche d'enseignements pour la compréhension des comportements en matière de gestion des résultats. La limite essentielle réside dans la volonté délibérée de ne pas « brusquer » l'interlocuteur. Les entretiens ont été réalisés sur le lieu de travail, dont certains sont collectifs. La durée de l'entretien varie entre 30 minutes et 45 minutes. Des prises de notes sont effectuées lors de la conduite de ces entretiens. Cette étape nous a permis de construire un modèle plus approprié pour identifier la gestion des résultats propres aux compagnies algériennes d'assurance.

---

<sup>1</sup> F. Wacheux. (1996), « Méthodes qualitatives et recherche en gestion », Economica



### **III.4.1.1 Les caractéristiques des personnes interrogées**

Notre étude s'appuie sur trente entretiens réalisés auprès de trois types d'interlocuteurs : les directeurs des finances et comptabilité, les contrôleurs internes et les contrôleurs externes. La personne la plus habilitée à nous renseigner sur les motivations et les moyens de gestion des résultats est le responsable de la société (Stolowy et Breton 2003<sup>1</sup>). Les responsables occupent des postes de direction (financière et comptable) ou de contrôle différents. Cette diversité de fonction nous a permis d'identifier les motivations et les techniques de gestion des résultats pratiquées par leurs compagnies. La répartition des interviewés par fonction est présentée dans le tableau (3-9) ci-dessous.

Tableau 3-9 : Le récapitulatif des interviewés

<b>La fonction</b>	<b>Nombre</b>	<b>Ancienneté</b>	<b>formation</b>
- Directeurs des finances et comptabilité	8	10-20 ans	Licence (3)- Master
- commissaires aux comptes	6	15-30 ans	Master (1)- Licence
- responsables de l'audit interne	5	8-10 ans	Master (4)- Licence
- Directeur de la direction réassurance	4	7-8 ans	Licence (1)- Master
- Directeur du contrôle de gestion	3	6-10 ans	PGS(2)- Master
- Responsable de contrôle de gestion	4	6-8 ans	Licence (2)- Master
<b>Total</b>	30		

Source : établie par l'étudiante.

#### **a. Le niveau intellectuel**

A partir du tableau (3-9), nous pouvons dire que les directeurs des Finances et comptabilité qui ont un niveau master représentent 62.5% soit 5 personnes. Le reste a un niveau licence. Pour les commissaires aux comptes, un seul d'entre eux a un master soit 16% du total. Les restants ont un niveau licence. Pour ce qui est du reste des interviewés, nous remarquons que la majorité a un niveau master soit 60% (12 personnes). Et dans cette frange du personnel (40%) sont des licenciés (8 personnes). Au total, 18 interviewés ont un master comme diplôme soit 60%. Le restant des interviewés sont des licenciés (40%).

---

<sup>1</sup> Stolowy H et Breton G., « A framework for the classification of accounts manipulations », cahier de recherche HEC, 2000.

### **Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats**

Nous remarquons donc que la totalité des interviewés occupe non seulement des postes importants, mais ils ont des capacités intellectuelles suffisantes pour répondre à nos questions. Nous constatons aussi que plus la formation explicite est développée et diversifiée et plus les réponses sont pertinentes.

#### **b. L'ancienneté**

À partir du tableau (3-9), nous remarquons que le nombre d'années d'ancienneté varie entre 10 et 20 ans pour les DFC. Entre 20 et 30 ans pour les commissaires aux comptes. Entre 8 et 10 ans pour les auditeurs internes et entre 6 et 10 ans pour le reste des interviewés. Ces chiffres indiquent que les personnes interviewés ont acquis suffisamment de compétence durant leur vie professionnelle pour pouvoir répondre à nos questions.

#### **c. L'intérêt du choix des interviewés**

Pour tenir compte des spécificités de la réglementation en matière d'assurance en Algérie, nous avons procédé à une démarche qualitative basée sur une analyse de 30 entretiens semi directifs auprès des différents types d'interviewés, à savoir les responsables de la direction comptabilité et finances qui sont responsables de la production de l'information comptable. Nous avons toutefois envisagé une éventuelle réticence des responsables à révéler des informations sur le sujet. Cela nous a incité à interroger d'autres types d'interviewés.

Les commissaires aux comptes et les contrôleurs de gestion sont les interviewés idéals puisqu'ils sont responsables du contrôle de la fiabilité de l'information comptable. Ainsi, les commissaires aux comptes peuvent durant leurs vérifications, détecter certaines manipulations effectuées par les responsables des compagnies. Du fait que la démarche du contrôle consiste à l'identification des risques, cela requiert du contrôleur une connaissance des motivations qui conduit les dirigeants à gérer les résultats afin de cerner les zones à risques.

De l'autre côté, ces interviewés, principalement les responsables de la production des informations comptables, peuvent ne pas révéler les vraies pratiques réellement utilisées. Il est donc nécessaire d'interroger d'autres types d'intervenants tels que les contrôleurs de gestion et les commissaires aux comptes.

Pour vérifier la véracité des propos des interviewés qui ont refusé d'admettre la pratique de la gestion des résultats dans les compagnies d'assurance, nous avons organisé des entretiens collectifs (2 à 3 personnes) ainsi que des recoupements avec des personnes

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

différentes, en comparant les affirmations des dirigeants avec celles du commissaire aux comptes.

#### **III.4.1.2 Le processus de codage**

Pour réaliser notre enquête, nous avons choisi de suivre le processus de codage préétabli par Miles et Huberman (2003)<sup>1</sup>. Dans un premier temps, nous avons établi une première liste des codes adaptés au sujet de la recherche (cette liste est révisée durant la période de l'étude). Dans un deuxième temps, nous avons établi des fiches de synthèse pour former des catégories relatant les transcriptions et pour identifier les points saillants évoqués par nos interlocuteurs. Enfin et pour éviter les erreurs d'interprétation, la synthèse de l'entretien a été transmise aux interviewés pour la valider.

D'abord, nous avons classé les thèmes les plus importants sous forme de catégories. Ensuite nous avons procédé au découpage de l'information manuellement en tenant compte de l'idée thématique.

Au cours de notre étude, nous avons éliminé / ajouté certains codes. De plus, nous avons choisi de redéfinir / écarter quelques catégories. Le tableau (3-10) montre des exemples de code utilisé dans notre étude.

**Tableau 3-10: Exemples de catégories et codes identifiés**

<b>Catégories</b>	<b>Codes</b>	<b>Question N°</b>
<b>Existence de la gestion des résultats</b>	<b>EXGR</b>	<b>3</b>
Oui	EXGR/O	
Non	EXGR/N	
<b>Techniques de gestion des résultats</b>	<b>TGR</b>	
Surévaluation intentionnelle des provisions techniques	TGR/SURE	
sous évaluation intentionnelle des provisions	TGR/SOUSE	
Non comptabilisations des sinistres à payer	TGR/NCSAP	
<b>Motivations à la gestion des résultats</b>	<b>MGR</b>	

<sup>1</sup> Milles, M. B. et Huberman, A. M. (2003). « Analyse des données qualitatives (2<sup>e</sup> éd., M. Hlady Rispal, trad.). Bruxelles, Belgique : De Boeck Université. (Ouvrage original publié en 1994 sous le titre Qualitative Data analysis : An expanded sourcebook. Thousand Pasks, CA : Sage publications).

Respecter les ratios légaux	MGR/LEGAL	
Préserver l'image de l'entreprise	MGR/IMAGE	
Minimiser les impôts	MGR/FISC	

### **III.4.2 Les hypothèses théoriques pour la gestion des résultats dans les compagnies d'assurance**

L'analyse théorique de la gestion des résultats nous a permis de constituer les hypothèses théoriques suivantes :

**H1** : Les dirigeants des compagnies d'assurance peuvent choisir les procédures comptables pour gérer les résultats.

**H2** : quelle que soit la nature des choix comptables des compagnies d'assurance, à connotation informationnelle ou opportuniste, le contrôleur devrait être capable de le détecter;

**H3** : L'information comptable historique, tels que les résultats, serait toujours utile aux investisseurs, c'est pour cette raison que le dirigeant peut modifier les résultats pour réorienter le choix des investisseurs et répondre à la pression du conseil d'administration.

**H4** : Les compagnies algériennes d'assurance augmentent les provisions pour sinistres à payer pour gérer leurs résultats ;

**H5** : Les compagnies algériennes d'assurance recourent à la réassurance pour gérer leurs résultats.

### **III.4.3 Les résultats de l'étude qualitative**

Les interviewés qui ont accepté d'en parler nous ont révélé des informations riches sur les motivations et les techniques de gestion des résultats pratiquées par les compagnies algériennes d'assurance. En effet, ils ont préféré en parler d'une manière générale au lieu de spécifier le cas de leur compagnie dans leurs réponses. Pour cette raison, les résultats vont être généralisés à l'ensemble des compagnies algériennes d'assurance.

Plusieurs motivations sur les pratiques de la gestion des résultats ont été révélées par les interviewés qui ont admis l'existence de la gestion des résultats. Dans notre étude, on va

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

suivre les étapes suivantes : tout d'abord, on doit prouver l'existence du phénomène de gestion des résultats ainsi que l'ampleur de ces pratiques. Ensuite, nous présenterons les raisons qui poussent les dirigeants des compagnies algériennes d'assurance à gérer les résultats. Et enfin, on citera les différentes techniques utilisées à cette fin.

#### **III.4.3.1 L'existence des pratiques de la gestion des résultats**

La plupart des interviewés affirment l'existence des pratiques de la gestion des résultats avec une certaine distinction dans la manière de la perception de chaque interviewé de cette pratique.

L'un des responsable aura répondu : *'' Les compagnies algériennes ne procèdent pas d'une comptabilité exacte, enfin c'est rare. Si cela existe, le bilan doit être déposé la première quinzaine du mois de janvier plutôt qu'en avril ''* ;

Un autre responsable dira : *'' ben !.. On est là pour dire ce qui se passe, mais aussi pour mettre en valeur ce qui marche. Entre deux personnes, celui qui fera la différence, c'est celui qui présentera le mieux son bilan''* ;

Un troisième rajoutera : *'' l'objectif est d'atteindre un certain résultat, il est naturel de recourir à des pratiques de gestion des résultats''*.

En effet, un contrôleur de gestion ne remarque pas ce phénomène de la même manière que les commissaires aux comptes, de même pour les autres responsables.

De leur part les commissaires aux comptes ont tous affirmés l'existence des pratiques de la gestion des résultats, certains d'entre eux ont souligné que les responsables utilisent quelques montages pour gérer leurs résultats.

Un commissaire dira, *Le DFC simule et modifie quelques lignes de son grand tableau de chiffres prévisionnels jusqu'à ce que le niveau de résultat exigé par la direction générale soit obtenu''*.

Et pour terminer, les responsables de la branche réassurance ont partagé tous le même avis. L'activité d'assurance rend obligatoire la gestion du résultat, tout en respectant des exigences réglementaires.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

*''La réassurance a pour objectif principal l'amélioration des résultats, cela ne sort pas de l'ordinaire. Par contre, il existe quelques pratiques utilisées par les responsables de la compagnie à des fins stratégiques établies d'avance''*

L'existence des pratiques de la gestion des résultats est confirmée par 25 personnes soit près de 84% des responsables, pour les cinq autres interviewés, ils auront refusé d'admettre qu'il s'agit d'une gestion des résultats tout en acceptant qu'un responsable puisse utiliser les règles comptables en sa faveur.

Notre première hypothèse selon laquelle les dirigeants des compagnies d'assurance peuvent choisir les procédures comptables pour gérer les résultats est donc infirmée.

Pour vérifier notre deuxième hypothèse, nous avons interrogé les contrôleurs sur leur capacité de freiner le comportement opportuniste des dirigeants.

Certains contrôleurs/commissaires aux comptes évoquent leurs compétences comptables :

*La plupart d'entre nous ont une sensibilité de contrôle relativement importante, mais nous ne sommes pas des stars des normes comptables.*

On retrouve donc le rôle du contrôleur de gestion tel que le présente Moriceau et Villette (2001)<sup>1</sup> : *« Considérons le travail quotidien d'un contrôleur de gestion effectuant un de ses innombrables voyages entre le siège et les usines, son ordinateur portable sur les genoux. Que fait-il ? Que cherche-t-il anxieusement [...] ? Il compute ! Il simule ! Il modifie une à une les lignes de son grand tableau de chiffres prévisionnels jusqu'à ce que l'addition tombe juste et que le niveau d'EVA exigé par la direction générale soit obtenu. Ça passe ou ça casse, on n'a pas le choix. Partant des estimations raisonnables transmises par les opérationnels, forts de leur expérience du terrain (et de leur intérêt bien compris), il les traduit peu à peu en chiffres dont le total sera conforme aux objectifs financiers prescrits par la direction générale. Avec doigté, avec tact, tenant compte des réalités non comptables qu'il peut connaître et aussi des personnes, des rapports de force... Il modifie par petites touches les réalités d'en bas, pour en faire des réalités conformes aux prescriptions d'en haut. Habillage, cosmétique ou rationalisation budgétaire ?*

---

<sup>1</sup> Moriceau J.L, Villette M., "L'EVA, le contrôle et...le fil qui hante", Expansion Management Review, 2001, p 100.

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

*Pour comprendre ce qu'il fait vraiment, il suffit de suivre son regard. Son oeil remonte dans les colonnes à la recherche d'une case qui pourra être modifiée de façon vraisemblable et acceptable. Il change un peu la valeur du prix de cession interne. Ça ne suffit pas. Il diminue un peu les heures de main d'oeuvre. On y est presque. Il invente une baisse du niveau des stocks. C'est mieux. Plusieurs essais, plusieurs heures d'attention soutenue, et voilà les exigences de la direction financière tenues. La cohérence est assurée.[...] il pourra alors faire jouer la magie des chiffres, cette magie par laquelle on transforme la réalité en faits et les faits en réalité d'un simple clic de souris. »*

Les contrôleurs de gestion ont précisé que la gestion des résultats existe malgré la pression exercée par les organes de contrôle. Ils soulignent que le manque d'efficacité du comité d'audit et le manque de diligence de la part des commissaires aux comptes rendent plus facile la pratique de gestion des résultats. Ce résultat est confirmé par environ 90% des contrôleurs interviewés.

*''On me pose beaucoup de questions ! Ben Ça passe ou ça casse on n'a pas le choix. Le dirigeant modifie par petites touches les réalités d'en bas, pour en faire des réalités conformes aux prescriptions d'en haut''*

Notre deuxième hypothèse qui stipule que quelle que soit la nature des choix comptables des compagnies d'assurance, à connotation informationnelle ou opportuniste, le contrôleur devrait être capable de le détecter est donc confirmée. Il s'agit ici de détecter certaines pratiques et pas nécessairement tous les choix comptables des dirigeants.

#### **III.4.3.2 Les raisons de la gestion des résultats**

La possibilité de gestion des résultats existe pratiquement dans tous les secteurs, mais la détection d'une telle pratique reste difficile. Plusieurs études cherchent à expliquer la manière dont les entreprises gèrent leurs résultats. En effet, le secteur d'assurance n'est pas différent par rapports aux autres industries dans ses possibilités de gestion des résultats.

##### **a. Une limite dans l'estimation des provisions pour sinistres à payer**

Les interviewés ont affirmé que les incertitudes inhérentes à l'estimation des coûts réels des sinistres futurs conduisent non seulement à des erreurs dans le calcul des provisions techniques, mais également à des manipulations intentionnelles des résultats à travers la surestimation ou sous-estimation des provisions techniques.

### **Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats**

Un responsable a confirmé que les provisions pour sinistre à payer sont souvent considérées comme le moyen utilisé par les dirigeants des compagnies d'assurance pour manipuler les résultats déclarés, mais il peut s'agir simplement d'une mauvaise estimation des sinistres, d'où la difficulté de détecter une telle pratique.

#### **b. Réduire les exigences réglementaires**

Les compagnies d'assurance subissent aussi la pression des autorités de régulation. Elles doivent respecter les engagements réglementaires pour éviter les pénalités. Le régulateur impose ces engagements pour protéger les intérêts des assurés d'une part, et pour donner une bonne image de l'économie du pays d'autre part. Selon deux contrôleurs de gestion et trois commissaires aux comptes, le souci du régulateur est d'assurer un suivi rigoureux de la concurrence.

#### **c. Favoriser les conditions de réassurance**

Pour les responsables de la branche réassurance, trois d'entre eux ont affirmé que les opérations de réassurance aident à la gestion des résultats, soit à la hausse en réduisant l'achat de réassurance pour augmenter le résultat, soit à la baisse pour s'échapper à l'impôt. D'autres responsables ont affirmé que les assureurs adaptent leurs achats de réassurance en fonction de leur situation de trésorerie. Autrement dit, les assureurs qui ont plus de problèmes de liquidité achètent moins de réassurance.

L'un des responsables de la branche réassurance a insisté sur la distinction entre la réassurance financière (placement auprès des réassureurs) et la réassurance des risques, cette dernière est mise en place pour faire face aux sinistres futurs. Il a déclaré que les compagnies d'assurance en difficulté présentent un niveau élevé d'opérations de réassurance financière pour présenter des résultats plus favorables. Une explication est possible : les primes de réassurance représentent essentiellement des dépôts avec une garantie de restitution dans les années à venir après avoir accumulé les profits des placements, alors que les primes de réassurance de risques ne portent pas cette garantie, d'où le recours à la réassurance financière.

#### **d. Répondre à la pression du conseil d'administration**

L'un des commissaires aux comptes a mentionné aussi que les compagnies d'assurance performantes ont intérêt à augmenter le résultat pour satisfaire les exigences du conseil



### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

d'administration et pour être compétitives. Alors que les compagnies d'assurance les moins performantes adoptent une attitude plus prudente en diminuant leurs résultats.

#### **e. Réduire l'assiette imposable**

Les comptables ont beaucoup insisté sur le paiement de l'impôt. Ils ont souligné que l'administration fiscale n'admet comme charges déductibles que les charges constatées dans les comptes et taxe les produits enregistrés dans les états financiers. D'où l'utilisation de méthodes comptables visant à minimiser le résultat publié afin de minimiser l'impôt à payer.

Enfin, d'autres interviewés ont souligné l'existence de multiples raisons pour gérer les résultats : la protection des intérêts des dirigeants, garder la position sur le marché, atteindre des contrats de réassurance plus favorables, protéger l'image de marque de la compagnie. Ces raisons, ainsi que d'autres sont résumées dans le tableau (3-11) :

**Tableau 3-11: Les raisons de la gestion des résultats selon les interviewés**

	Responsables comptables	Commissaires aux comptes	Responsables réassurance	Contrôleurs de gestion	Total
Minimiser l'impôt	10	3	2	3	18
Réduire les exigences réglementaires	8	3	6	2	19
Répondre à la pression du conseil d'administration	3	2	2	1	8
Favoriser les conditions de réassurance	5	3	8	2	18
Diffuser des résultats favorables	7	2	1	3	13

À partir du tableau, on peut constater que la majorité des interviewés insistent sur les trois raisons suivantes pour gérer les résultats :

- Minimiser les impôts pour les compagnies qui réalisent des résultats près de 0 ;
- Pour les compagnies performantes, les responsables ont tendance à gérer les résultats à la hausse pour répondre à la pression du conseil d'administration ;
- Pour avoir de meilleures conditions de réassurance.

Nos trois dernières hypothèses sont donc infirmées.

### **III.4.3.3 Les techniques utilisées pour gérer les résultats**

Selon la majorité des interviewés, la gestion des résultats comptables est le résultat d'un problème d'agence entre les dirigeants et les actionnaires ou bien le résultat d'augmentation des coûts en matière de réglementation.

Les responsables comptables ainsi que les contrôleurs de gestion et les commissaires aux comptes, qui ont admis l'existence des pratiques de gestion des résultats dans les compagnies d'assurance, ont tous insisté sur l'importance de l'inversion du cycle de production en assurance dans la prise de décision par les dirigeants. En effet, les primes sont collectées au début de la période du contrat, et elles sont réparties sur la durée du contrat, par contre, les sinistres sont payés en cas de survenance, avec certains sinistres non payés au cours de l'année de survenance.

Les principales techniques de la gestion des résultats sont résumées dans les points suivants:

#### **a. La surestimation/ la sous estimation des provisions techniques**

Les autorités de réglementation exigent aux assureurs de présenter le montant des provisions techniques dans les états financiers. Ces provisions représentent l'un des éléments essentiels dans le calcul du montant de l'impôt exigé. En effet, le montant de l'impôt est calculé sur la base des primes acquises, les revenus des placements, les sinistres réglés, et les provisions pour sinistres à payer.

L'assureur doit donc, supposer un scénario pour déterminer le montant des provisions techniques optimal qui maximise les flux de trésorerie. Une erreur dans le calcul des provisions techniques peut apparaître lorsque l'assureur cherche à réduire sa facture en matière d'impôt. L'assureur peut surévaluer les provisions pour sinistres à payer pour diminuer le montant de l'impôt exigé. Pour ce faire, l'assureur augmente le montant probable des sinistres futurs liés aux primes actuelles, cela ne va pas éliminer le paiement de l'impôt, il ne fait que reporter le paiement de l'impôt à une échéance ultérieure, une fois le montant réel des sinistres reconnu.

L'erreur dans l'estimation représente la différence entre les provisions estimées et le montant réel des sinistres, elle peut réduire le cash-flow (trésorerie) sous forme d'économie

### Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats

d'impôt. En effet, cette manipulation à un coût, sinon les assureurs pourraient manipuler les provisions techniques ainsi que les résultats de façon à éviter le paiement de l'impôt. Le renvoi des dirigeants ainsi que l'imposition forfaitaire représentent des coûts à payer si les autorités de contrôle estiment que l'assureur manipule ses provisions. En effet, lorsque les provisions techniques sont surévaluées, les résultats sont faibles. Cette situation va déclencher une attention supplémentaire par les autorités de contrôle et par conséquent augmenter coûts.

D'autres interviewés ont souligné que les actionnaires peuvent être touchés par la surévaluation intentionnelle des provisions pour réduire l'impôt. Cette surévaluation implique la réduction du résultat et donc la réduction de la part des dividendes distribués. Inversement, une sous-évaluation des provisions va permettre de réaliser des résultats plus élevés, et donc des parts de dividendes plus élevées. Cela correspond parfaitement aux problèmes d'agence mentionnés précédemment.

Un contrôleur a mentionné que les dirigeants peuvent utiliser les provisions techniques pour minimiser la volatilité des résultats (lissage du résultat). En effet, les dirigeants sont généralement perçus par les actionnaires ainsi que les autorités de réglementation pour protéger les intérêts des assurés. Et donc, si les problèmes d'agence n'existaient pas, le lissage ne saurait persister.

Deux autres interviewés ont expliqué que les erreurs dans l'évaluation des provisions pour sinistres à payer sont simplement le résultat d'une simple faute d'estimation.

#### **b. Le non enregistrement des primes/ Sinistre en année n**

« *Les autorités de contrôle veillent sur les intérêts des assurés, ils sont préoccupés par le rendement global de l'assureur ainsi que la variabilité de ces rendements* », a souligné l'un des responsables comptables. Une forte diminution ou encore une forte augmentation des résultats d'une année à l'autre, nécessite l'intervention des autorités de contrôle car il s'agit de la solvabilité de l'entreprise. Cela encourage les dirigeants à lisser les résultats pour éviter ces variations.

#### **c. L'utilisation des opérations de réassurance**

Les résultats des interviews (85% des interviewés) indiquent que la meilleure façon pour gérer les résultats est d'utiliser les opérations de réassurance, puisque cette dernière implique la réduction des fonds propres exigés. Elle représente donc l'un des plus importants outils de gestion des risques que les assureurs utilisent.

Pour mieux comprendre, prenons l'exemple suivant :

''Supposons qu'un assureur transfère un risque de 1000 DA en contre partie du paiement d'un montant de 800 DA à titre de prime de réassurance. Le réassureur s'est engagé à verser 1000DA sans tenir compte des pertes réelles qui seront versées aux assurés par l'assureur primaire en cas de survenance du risque. Même s'il n'y avait pas de transfert de risque d'assurance, le compte de résultat présente l'effet d'actualisation de 200 DA à titre de revenu de souscription immédiate (résultat d'exploitation) plutôt que d'un revenu de placement qui doit être réalisé au fil du temps''.

Nous pouvons résumer les techniques de manipulation comptables dans les points suivants :

- La sous évaluation des provisions pour sinistres à payer ;
- La surévaluation des provisions pour sinistres à payer ;
- L'ajustement des provisions techniques,
- Maintien de la stabilité des résultats d'une année à une par la comptabilisation tardive des primes/Sinistres
- L'utilisation des opérations de réassurance.

De sa part, l'auditeur a souligné que plusieurs utilisateurs des états financiers (les auditeurs et les responsables de la production de l'information comptable) peuvent utiliser les opérations de réassurance comme "habillage de bilan", il a justifié son argument en se reposant sur les modèles comptables qui ne prennent pas en considérations la valeur temps de l'argent.

Il s'agit selon lui, de l'ensemble des opérations comptables destinées à améliorer, à une date déterminée, la présentation d'un bilan de façon plus ou moins artificielle. Les responsables de la production de l'information comptable sont donc motivés à s'engager dans

des opérations de réassurance qui leur permettent de reconnaître d'une manière sélective la valeur temps de l'argent.

#### **III.4.4 Analyse et discussion des résultats**

Les résultats de l'étude qualitative révèlent plusieurs points importants :

Tout d'abord, nous avons constaté qu'il existe réellement des pratiques de gestion des résultats malgré la vigilance des auditeurs. Il en découle logiquement que presque toutes les manipulations de résultat doivent répondre à un objectif concret, atteignable par un montant défini (sans présumer de l'importance de ce montant). Autrement dit, dans la plus grande majorité des cas, la gestion du résultat est réalisée pour atteindre un objectif.

Ensuite, nous avons constaté que les compagnies d'assurance qui se distinguent par un niveau élevé de réassurance ainsi qu'un niveau élevé des provisions pour sinistres à payer, gèrent leurs résultats particulièrement à la baisse. De plus, les dirigeants des compagnies d'assurance utilisent leur pouvoir d'évaluation des provisions pour sinistres à payer pour trois raisons principales : la réduction de l'impôt, la réduction des coûts réglementaires exigés, et le lissage des résultats.

Enfin, l'analyse des réponses des interviewés indique que les assureurs adaptent leurs achats en matière de réassurance en fonction de la situation de la trésorerie, un niveau élevé de free cash-flow<sup>1</sup> n'incite pas les dirigeants à gérer les résultats, mais réduit leur attitude opportuniste et particulièrement leur volonté à gérer les résultats à la hausse.

#### **III.4.5 Limites de l'étude qualitative**

Malgré les apports de l'étude qualitative, cette dernière comporte plusieurs limites. D'abord, L'étude porte sur des pratiques de manipulation qui sont par définition dissimulées et, par conséquent, difficilement évoquées par les responsables d'entreprises. Ensuite, la constitution de la population étudiée constitue également une limite. En effet, le fait de ne pas interroger les premiers responsables de l'entreprise (PDG, DG,...) peut comporter des biais liés le témoignage de l'interlocuteur et les faits survenus. Enfin, la multiplication des entretiens avec

---

<sup>1</sup> Le *free cash flow* ou flux de trésorerie disponible correspond au flux de trésorerie généré par l'actif économique (*operating assets*), flux qui est ensuite réparti entre ceux qui ont financé cet actif économique, à savoir les actionnaires et les prêteurs (banques et obligataires).

différentes personnes, travaillant au sein de la même entreprise, n'a pu être effectuée dans toutes les compagnies d'assurance.

## **III.5 Conclusion**

Dans ce chapitre, nous avons proposé à partir d'un ensemble de méthodes statistiques, une interprétation des pratiques de gestion du résultat. Cette étude nous a semblé intéressante pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les travaux menés sur ce sujet n'utilisent en général qu'une seule méthodologie de recherche par contre notre étude utilise trois méthodologies différentes. Ensuite, notre étude porte à la fois sur l'étude la gestion des résultats et la relation entre cette dernière et les mécanismes de gouvernance. Enfin, le contexte algérien n'a, à notre connaissance, fait l'objet d'aucune étude sur la gestion du résultat dans les compagnies algériennes d'assurance.

Si l'apport méthodologique de l'étude peut sembler le plus important, il ne doit pas faire oublier que le principal apport de l'étude est également empirique. En appliquant des méthodologies différentes, l'étude présente un ensemble de facteurs explicatifs de la pratique de gestion du résultat au sein des compagnies algériennes d'assurance. Nous avons défini pour chaque méthodologie, la procédure de sélection de l'échantillon et de collecte de données. De plus, nous avons défini toutes les mesures des variables indispensables pour tester nos hypothèses.

Dans la première partie, nous avons choisi d'utiliser la méthodologie des seuils. Cette méthodologie consiste à constater graphiquement les irrégularités de distribution du résultat d'une part et la distribution de variation des résultats d'autre part. À l'issue de cette étude, la volonté de gérer les résultats semble persister. En effet, l'analyse des deux séries de distribution des résultats confirme l'existence de la gestion des résultats pour éviter les pertes d'une part, et pour éviter d'afficher des résultats en baisse d'autre part.

Dans la deuxième partie, nous avons présenté un modèle de régression qui nous a permis d'analyser les données statistiquement. Après avoir décrit la procédure de sélection de l'échantillon et de collecte de données, nous avons défini toutes les mesures des variables indispensables pour tester nos hypothèses portant sur l'effet des mécanismes de gouvernance sur la gestion des résultats. Ces variables sont de trois types : dépendantes, indépendantes et de contrôle. Nous avons ensuite présenté notre modèle de régression qui nous a permis d'analyser les données.

### **Chapitre3: Méthodologie, Échantillon, Analyse et Discussion des Résultats**

Nos résultats confirment plusieurs hypothèses. Tout d'abord la taille du conseil d'administration est déterminante dans la limitation des pratiques de la gestion opportuniste des résultats, le cumul des fonctions de direction générale et de présidence du conseil décourage les managers à gérer les résultats et à mesure que la taille de la compagnie augmente, la pratique de la gestion opportuniste des résultats diminue. Ensuite, la relation négative qui existe entre la concentration de capital et la gestion des résultats comptables montre que le contenu informationnel des bénéfices comptables décroît avec le pourcentage du capital détenu par les administrateurs, les dirigeants et les principaux propriétaires. Globalement, nous pouvons conclure qu'à côté des mécanismes de gouvernance tels que le conseil d'administration et la structure de propriété, la taille de l'entreprise représente un facteur incitant à la gestion des résultats comptables.

Enfin, et pour compléter les deux autres méthodologies, nous avons recouru à une approche qualitative ayant un objectif exploratoire. Les résultats de cette enquête révèlent que l'estimation des provisions pour sinistres à payer ainsi que la réassurance financière, représentent les principales techniques de gestion du résultat utilisées par les dirigeants des compagnies d'assurance. De plus, les manipulations doivent répondre à un objectif concret, accessible par un montant bien défini.

## *CONCLUSION GÉNÉRALE*



# CONCLUSION GÉNÉRALE

---

Depuis plusieurs années, il est possible de constater un intérêt croissant pour l'étude de la gestion des résultats par la théorie positive de la comptabilité. Nous nous démarquons de cette théorie pour proposer une autre approche théorique et méthodologique de ce phénomène. En effet, les entreprises peuvent, soit manipuler le résultat à la baisse ou à la hausse, soit chercher à manipuler un montant jugé raisonnable, suffisant pour atteindre leurs objectifs. Il en découle logiquement que presque toutes les manipulations des résultats doivent répondre à un objectif concret, atteignable par un montant défini. La motivation pour manipuler le résultat à la baisse est de dégager une marge de manœuvre en période faste pour faire face à d'éventuelles contre-performances futures. A la hausse, l'objectif est de masquer une contre-performance ponctuelle en utilisant les « réserves » passées où en espérant que les résultats futurs permettront de compenser cette manipulation (Vidal, 2009).

La recherche menée dans le cadre de la thèse s'intègre dans le cadre général de la littérature académique sur la qualité des informations comptables, cadre qui résonne avec l'actualité depuis les derniers scandales financiers. Notre étude a pour objectifs, d'une part de détecter une pratique de la gestion des résultats dans les compagnies d'assurance. D'autres part, d'étudier l'impact des mécanismes de gouvernement d'entreprise sur la gestion des résultats comptables.

La thèse qui est présentée ici tente d'apporter un éclairage original sur le sujet de la manipulation des résultats comptables. Elle permet ainsi d'améliorer la connaissance sur le thème plus général de la qualité de l'information comptable. En effet, la manipulation des résultats a pour longtemps été considérée comme une altération des états financiers en vue d'induire en erreur les actionnaires à propos de la performance économique de la firme ou d'influencer les relations contractuelles basées sur les chiffres comptables (Healy et Wahlen, 1999).

L'apport de la thèse est tout d'abord sémantique. La première partie propose une clarification terminologique et élabore un cadre d'analyse. La clarification terminologique précise les définitions des concepts utilisés dans la littérature sur la manipulation des résultats. En plus, elle insiste sur les motivations contractuelles ou réglementaires qui peuvent intervenir dans la prise de décision. Enfin, elle distingue entre les facteurs psychologiques qui pèsent sur les investisseurs de ceux qui pèsent sur les dirigeants.

## CONCLUSION GÉNÉRALE

Le cadre théorique d'analyse de la manipulation des résultats comptables dressé dans la première partie permet d'articuler les explications psychologiques avec le cadre d'analyse plus général de la recherche sur la gestion des résultats. La théorie positive de la comptabilité ne permet pas d'expliquer, à elle seule l'existence de la gestion des résultats. Elle doit être complétée par des théories issues de la psychologie, et par l'étude de la formation du jugement des dirigeants.

La deuxième partie théorique met en relief le rôle clef des mécanismes de gouvernance, et permet de mieux appréhender certains résultats secondaires figurant dans les études publiées. De même, il est intéressant de comparer les surcoûts d'origine financière, réglementaires ou contractuelle selon le secteur ou la taille de l'entreprise. Le cadre théorique proposé permet ainsi d'envisager de nouvelles perspectives d'études sur le sujet.

La manipulation des résultats dans les secteurs non réglementés a fait l'objet d'une littérature abondante. Ces recherches ont examiné l'impact sur la gestion des résultats des motivations liées aux rémunérations des dirigeants (Guidry, Leone et Rock, 1999; Healy, 1985; Holthausen, Larker et Sloan, 1995), endettement (Healy et Palepu, 1990; DeAngelo, DeAngelo et Skinner, 1994; DeFond et Jiambalvo, 1994; Sweeney, 1994), cas de réglementation (Jones, 1991; Cahan, 1992; Key, 1997), offres publiques de titres (Teoh, Welch et Wong, 1998; Erickson et Wang, 1999; Shivakumar, 2000), désir de ne pas publier des pertes minimales (Burgstahler et Dichev, 1997; Burgstahler et Eames 2003), et le désir d'atteindre les seuils tels que les prévisions des analystes financiers (Burgstahler et Eames, 1998; DeGeorge, Patel et Zeckhauser, 1999).

Cependant, peu d'intérêt a été porté sur l'étude des déterminants de la gestion des résultats dans les secteurs réglementés tel que celui des banques et des assurances. La partie dominante de cette littérature s'intéresse à tester le lissage des résultats, la gestion du capital et l'hypothèse de signal à travers les provisions pour créances douteuses (par exemple dans les banques : Moyer, 1990 ; Beatty et al., 1995 ; Ahmed et al., 1999 ; Kanagaretnam et al., 2004 et dans les compagnies d'assurance : Forbes, 1970; Smith, 1980; Weiss, 1985; Adiel Ron, 1996; Petroni et al, 2000. Ces recherches ont montré que le secteur financier présente des caractéristiques spécifiques qui font de la gestion des résultats une pratique courante dans les assurances.

## CONCLUSION GÉNÉRALE

En effet, l'aspect réglementaire et la conjoncture économique dans lequel opèrent les assurances jouent un rôle important dans la détermination des motivations et des techniques de la gestion des résultats. C'est le cas du secteur des assurances en Algérie qui présente des particularités pouvant avoir, éventuellement, un impact sur le comportement des dirigeants en matière de gestion des résultats. Afin de réduire les conséquences de ces pratiques, l'Algérie s'est engagée dans des réformes institutionnelles et juridiques. En outre, les auteurs identifiés des manipulations réalisées, essentiellement des auditeurs et des directeurs financiers, ont été juridiquement sanctionnés (Affaire Khalifa, Sonatrach, Algérie telecom).

Dans ce contexte, il est légitime de s'interroger quant à la qualité de l'information financière publiée par les compagnies algériennes d'assurance. En suivant une méthodologie hypothético-déductive, nous avons dressé un modèle théorique à partir duquel nous avons établi plusieurs hypothèses de recherche. Ces dernières sont réparties en trois groupes. Le premier groupe d'hypothèse se rapporte à l'étude des seuils. Un deuxième groupe d'hypothèses est lié à l'impact des mécanismes internes de gouvernement d'entreprise sur la gestion des résultats comptables et un troisième groupe s'intéresse à la spécificité du secteur des assurances. De même, nous avons accordé une importance particulière à la caractérisation spécifique de notre échantillon dans une troisième partie. En fait, nous avons procédé en trois étapes :

D'abord, nous analyserons les distributions des résultats et la distribution des variations des résultats pour confirmer l'hypothèse de gestion des résultats. Nous avons choisi un échantillon de 11 compagnies d'assurance sur un décalage temporel de six années pour la période 2007-2012. Une fois la discontinuité détectée, nous avons réalisé un test statistique en faisant l'hypothèse d'une répartition régulière des observations.

Ensuite, nous avons utilisé des données de panels en se basant sur un échantillon de 10 compagnies d'assurance pendant la période 2007-2011. Comme méthode d'analyse statistique des données, nous avons utilisé le modèle des moindres carrés généralisé. Ce choix de modèle permet de traiter conjointement les effets individuels et les effets temporels. A travers celui-ci, la gestion des résultats, les mécanismes de gouvernement d'entreprise et la politique de contrôle sont conjointement déterminés. En effet, notre objectif principal est d'étudier l'impact des mécanismes de gouvernance sur la qualité de l'information comptable.

## CONCLUSION GÉNÉRALE

Enfin, nous avons proposé, à partir d'interviews de trente responsables de onze entreprises différentes, une interprétation des pratiques de gestion du résultat. Cette méthode permet au chercheur de se familiariser avec le problème de l'étude ainsi qu'au secteur d'activité à travers des entretiens semi directifs avec des experts qui connaissent particulièrement le contexte du secteur. L'objectif de cette étude est de comprendre les raisons qui mènent les dirigeants des compagnies algériennes d'assurances à gérer leurs résultats et les différentes pratiques utilisées à cette fin. Il s'agit d'investir l'ensemble des techniques utilisées pour gérer les résultats dans les compagnies algériennes d'assurance.

Nos résultats empiriques révèlent plusieurs points importants. Tous d'abord, nous avons choisi d'utiliser la méthodologie des seuils. À l'issue de cette étude, nous avons constaté qu'il existe réellement des pratiques de gestion des résultats malgré la vigilance des auditeurs. Il en découle logiquement que presque toutes les manipulations de résultat doivent répondre à un objectif concret, atteignable par un montant défini. Nous avons constaté ainsi que plusieurs motivations poussent les dirigeants à gérer les résultats, parmi ces motivations la volonté des dirigeants à éviter de déclarer des pertes ou des résultats faibles.

Ensuite, nous avons présenté un modèle de régression linéaire qui nous a permis d'analyser les données statistiquement. Les résultats trouvés confirment plusieurs hypothèses. Tout d'abord, la taille du conseil d'administration est déterminante dans la limitation des pratiques de la gestion opportuniste des résultats, le cumul des fonctions de direction générale et de présidence du conseil décourage les managers à gérer les résultats et à mesure que la taille de la compagnie augmente, la pratique de la gestion opportuniste des résultats diminue. Ensuite, la relation négative qui existe entre la concentration de capital et la gestion des résultats comptables montre que le contenu informationnel des bénéfices comptables décroît avec le pourcentage du capital détenu par les administrateurs, les dirigeants et les principaux propriétaires.

Enfin, et pour compléter les deux autres méthodologies, nous avons recouru à une approche qualitative ayant un objectif exploratoire. Les résultats de cette enquête révèlent que l'estimation des provisions pour sinistres à payer et la réassurance financière représentent les principales techniques de gestion des résultats utilisés par les dirigeants des compagnies d'assurance.

## CONCLUSION GÉNÉRALE

En résumé, l'ensemble de nos résultats met en évidence qu'une meilleure protection légale est associée à une plus grande conformité aux principes comptables, conduisant à une moindre gestion des résultats. Ainsi, la comparaison entre les méthodes utilisées fait apparaître deux indicateurs utiles à la compréhension du phénomène de la gestion des résultats dans les compagnies d'assurance. Il s'agit notamment de l'estimation des provisions techniques et la réassurance financière.

Cette recherche contribue à la littérature portant sur la gestion des résultats et sur le gouvernement d'entreprise. Elle montre que le dirigeant de l'entreprise est un acteur déterminant du phénomène de manipulation des résultats. Elle indique en outre que la gestion des résultats peut être freinée en présence d'un système de gouvernance efficace. Par ailleurs, nous avons pu confirmer que l'estimation des provisions techniques et les opérations de réassurance sont déterminantes de la qualité de l'information financière divulguée aux investisseurs.

En conclusion, les apports sémantiques, méthodologiques et empiriques de la thèse contribuent à élargir le regard porté sur la manipulation des données comptables. Ils intéressent en premier lieu les chercheurs en comptabilité qui peuvent utiliser ou enrichir le cadre explicatif proposé, et adopter ou améliorer les démarches développées. D'un point de vue managérial, les investisseurs et les analystes financiers qui tentent d'interpréter au mieux les informations financières s'intéressent de près aux conséquences, pour une compagnie d'assurance, d'être confrontée à la manipulation des données comptables. Cette étude contribue à mieux interpréter les résultats publiés et en déduire des décisions plus pertinentes en matière de prévisions de performances futures. Ce travail intéresse surtout les normalisateurs comptables qui cherchent à améliorer la qualité des informations financières communiquées par les compagnies d'assurance.

Notre axe de recherche peut donner lieu à plusieurs développements. Une première possibilité serait d'intégrer d'autres modes de gouvernance pour mieux apprécier l'impact de ces derniers sur la manipulation des résultats comptables (tels que le marché financier, l'endettement, la rémunération des dirigeants). Une autre piste serait d'examiner ces relations sur un horizon géographique plus étendu afin de cerner davantage les différences en matière de gouvernance. Ces différences peuvent être montrées à travers l'examen de l'impact du contrôle des coûts d'agence sur la gestion des résultats. Après plus de vingt ans d'existence, la théorie défendue par Jensen (1986) laisse encore ouverte la voie à de nouvelles validations.

## Bibliographie

### I. Ouvrages

- Berle.A Et Means.G., 1932, “The Modern Corporation and Private Property”, New York, Macmillan. 2e édition, 1956.
- Charreaux G., (1997,a), « Conseil d’administration et pouvoirs dans l’entreprise », le gouvernement des entreprises, Corporate governance : théories et faits, Economica, P3.
- Charreaux G, (1997b), « Modes de contrôle des dirigeants et performances des firmes », in Le Gouvernement des Entreprises, Ed Economica.
- Charreaux G. (2000), « La théorie positive de l’agence : lecture et relectures... » in G. Koenig (coordinateur), De nouvelles théories pour gérer l’entreprise du XXI<sup>e</sup> siècle, Économica, Paris,
- Charreaux G. (2009), « Gouvernement d’entreprise et comptabilité » (nouvelle version révisée et augmentée), in B. Colasse (dir.), Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit, 2e édition.
- Charreaux.G, (1998), “La théorie positive de l’agence: lecture et relecture”. Ed Economica,
- CharreauxG, (1997a), « Le statut du dirigeant dans la recherche sur le Gouvernement des Entreprises », in Le Gouvernement des Entreprises, Ed Economica.
- Coriat Benjamin Et Weinstein Olivier, « les nouvelles théories de l’entreprise », livre de poche, paris, 1997.
- Gomez P. Y. (1996), « Le gouvernement de l’entreprise. Modèles économiques et pratiques de gestion », Paris, InterÉditions.
- Hubert.M & al (2005), « Gouvernement d’entreprise : Enjeux managériaux, comptables et financière », De Boeck &Larcier , édition Boeck.
- Jean-François Casta et Olivier Ramond, (2009). « Politique comptable des entreprises », coordonné par B. Colasse. Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit, Economica, Paris.
- Kellogg I, Kellogg L, (1991), “Fraud, window dressing, and negligence in financial statements”, English, Book edition, Colorado Springs, Colo. : Shepard's/McGraw-Hill ; New York : McGraw-Hill;
- Paquerot M. (1997), «Stratégies d’enracinement des dirigeants, performance de la firme et structure de contrôle» ,in Le gouvernement des entreprises, Économica, Paris, p. 105-138.

## Bibliographie

- Parrat Frédéric, « le gouvernement d'entreprise : ce qui a déjà changé, ce qui va encore évoluer », Maxima, Paris, 1999, pp 28-29.
- Vernimmen P, Quiry P, Le fur Y.,(2016), " Finance d'entreprise". Dalloz, 15e édition, France.

### I. Articles, Rapports, Thèses

- Abarbanell, J. et Lehavy, R., (2003), « Can Stock Recommendations Predict Earning Management and Analyst Earnings Forecast Errors ? », Journal of Accounting Research, vol 14, No 1, pp 1-332.
- Alchian A. A. et Demsetz H. (1972), « Production, Information Costs, and Economic Organization », American Economic Review, 62, December, pp.777-795.
- Alchian, A.A., (1950), “Uncertainty, evolution and economic theory”, American Economic Review, 388-401.
- Alexandre H et Paquerot M., (2000), «Efficacité des structures de contrôle et enracinement des dirigeants : Une application du Bootstrap », Finance Contrôle Stratégie, 3 (2), 5-29.
- Altamuro J., Beatty A., Weber J., (2005), « Motives for early revenue recognition: Evidence from SEC staff accounting bulletin (SAB 101)», The Accounting Review, vol. 80, n° 2, pp. 373-402.
- Arcimoles A et Trebucq S. (2003), « Une approche du rôle de l'actionnariat salarié dans la performance et le risque des entreprises françaises », Revue de Gestion des Ressources Humaines, n°48, pp.2-15.
- Armstrong, Jim (1997), « Reason and Passion in Public Sector Reform », Discussion paper prepared for the Public Service Commission of Canada.
- Asthana S.C., Balsam S., Krishnan J., (2004), « Audit firm reputation and client stock price reactions: Evidence from the Enron experience », The Auditor's Report, vol. 27, n° 3, pp. 8- 11.
- Austin J., Gaver J., Gaver K. (1995), «Additional evidence on bonus plans and income management», Journal of Accounting and Economics, volume 19, numéro 1, pp. 3-28.
- Ayers b, Jiang J et Yeung P (2006), « Discretionary accruals and earnings management: An analysis of pseudo earnings targets”. The accounting review 81 (3): 617-652
- Baker G.P., Jensen M.C., Murphy K.J. (1988), « Compensation and Incentives, Practice vs. Theory », The Journal of Finance, vol. 43, n° 3, July, p. 593-616.

## Bibliographie

- Barnard C. (1962), "The Functions of the Executive, Harvard University Press", Cambridge, MA, 1938, fifteenth printing.
- Barnea A, Ronen J, Sadan S, (1975), « The implementation of accounting objectives : an application to extraordinary items », the accounting Review ;
- Barney, J.B., (1986), "Organizational Culture: Can It Be a Source of Sustained Competitive Advantage?", Academy of Management Review, 3, 656-665.
- Bartov E, Gui F., Tsui J., (2002), " Discretionary -accruals models and audit qualifications", Journal of accounting and
- Bartov, E. (1993), « The timing of asset sales and earnings manipulation », The AccountingReview, 68, pp 840-855 ;
- Bartov. E, Givoly D. et Cram D. P. (2002). « The rewards to meeting or beating earnings expectations. The Accounting Review 33 (2). pp :173-204.
- Baumol W.J. (1959), "Business Behavior, Value and Growth", MacMillan Company.
- Beasley M (1996), « An empirical analysis of the relation between the board of director composition », The accounting Review ; vol. 71, n°4, p420-449.
- Beaver W. (1998), Financial accounting: a revolution, 3ème édition, Prentice hall, Upper Saddle river (NJ), p. 180.
- Beidleman C. (1973), « income smoothing : the role of management, The Accounting Review, vol.48, n°48;
- BELKAOUIA. (1989), The Coming Crisis in Accounting, Quorum Books, New-York.
- Benkraiem, R (2007), "L'influence des investisseurs institutionnels sur les stratégies comptables des dirigeants», Working Paper, Communication au 28ièm Congrès de l'Association Française de Comptabilité,Poitiers, Mai, pp.1-24 ;
- Bens, D., Nagar, V., Franco Wong, M.H. (2002).« Real investment implications of employee stock option exercises». Journal of AccountingResearch 40. pp : 359-393.
- Bisson B., Dumontier P. et Janin R. (2004), "Les entreprises non cotées manipulent-elles leurs résultats ?", 3ème colloque international : gouvernance et juricomptabilité, Montréal.
- Black E, Sellers K, Manly S, (1998), « earnings management using asset sales : an international study of countries allowing noncurrent asset revaluation », journal of business finance and accounting, vol25, n°9&10, pp 1287-1317.
- Boncori. A. L et Mahieux. X, (2012), « Au-delà du bien et du mal », La théorie et les pratiques de gestion, Revue française de gestion N° 228-229, pp 129-146.



## Bibliographie

- Boot A.W.A, (1992), "Why hang on to losers? Divestitures and takeovers", *Journal of Finance*, vol 47.
- Boussadia H. (2014), "La gouvernance d'entreprise et le contrôle du dirigeant: cas de l'entreprise publique algérienne", Thèse de doctorat en management des organisations, Université abou bekr belkaid tlemcen.
- Bowen R., Noreen E., Lacey J. (1981), «Determinants of the corporate decision to capitalize interest», *Journal of accounting and economics*, volume 3, pp. 151-179.
- Bozec Y et Laurin C (2008). « Large shareholder entrenchment and performance: empirical evidence from Canada », *Journal of Business Finance&Accounting*. Vol 35,n°1, pp 25-49.
- Breton G., Stolowy H., (2004), « Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework », *Review of Accounting and Finance*, vol. 3, n° 1, pp. 5-69.
- Burgstahler D., Hail L. et Leuz C. (2006), "The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms", *The Accounting Review* 81 (5): 983-1016.81 (5).
- Burgstahler, D., Dichev, I. D. (1997). « Earnings management to avoid earnings decreases and losses ». *Journal of Accounting and Economics* 24 (1): 99-126.
- Bushman, R.M., Smith, A.J. (2001). Financial Accounting Information and Corporate Governance. *Journal of Accounting and Economics* 32: 237-333.
- Carmines E., Zeller R. (1979), "Reliability and validity assessment", Sage University Paper, série : Quantitative applications in the social sciences, 07-017, p. 71.
- Casta, J. F. (2000), « Théorie positive de la comptabilité », *Encyclopédie comptabilité, contrôle de gestion et audit. Economica*, p. 1223-1232.
- Chalayer S. et Dumontier P. (1996), « Performance économique et manipulation comptables : une approche empirique », *Actes du XVII ème Congrès de l'association Française de Comptabilité, Valenciennes*, pp. 818-903.
- Chambers R.J. (1955), «Blueprint for a theory of accounting», *Accounting Research*, p19.
- Chambers, R, (1966),«Accounting, Evaluation and Economic Behavior», New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Chan K. (1999), « Accrual effect in stock Returns: Earnings Management or Sluggish Market Reactions? », *Working Paper, University of Illinois*.

## Bibliographie

- Charreaux G, (2000). « La théorie positive de l'agence : positionnement et apports », Revue d'économie industrielle, Volume 92,N° 1, pp. 193-214
- Charreaux G. (2002), « L'actionnaire comme apporteur de ressources cognitives », Revue Française de Gestion, vol. 28, n° 141, novembre décembre, p. 75-107.
- Charreaux, (2011). « [Quelle théorie pour la gouvernance? De la gouvernance actionnariale à la gouvernance cognitive et comportementale](#) ». Working Papers CREGO 1110402, Université de Bourgogne - CREGO EA7317 Centre de recherches en gestion des organisations.
- Charreaux. G, Desbrières. P, (1997,b), « Le point sur le gouvernement des entreprises », Working Paper, Université de bourgogne.
- Chatelin C, Hatelin C. (2003), « Stabilité et évolution du cadre conceptuel en Gouvernance d'entreprise : Un essai de synthèse », Communication pour les neuvièmes journées d'histoires de la comptabilité et du management, CREFIGE- Université Paris Dauphine ;
- Cheng C. A et Reitenga, A (2001), « Characteristics of institutional investors and discretionary accruals », Working Paper, University of Houston;
- Cheng, A et Reitenga, A. (2000). « Institutional investors and discretionary accruals », Paper presented at the 2nd AAA/BAA Globalization Conference. Cambridge: UK.
- Chetourou,S., Bedard, J. et Courteau, L.(2001), « Corporate governance and earnings management », Workingpaper, University Laval, Canada.
- Chiapello, E. (2005). « Les normescomptablescomme institution du capitalisme. Une analyse du passage aux normes IFRS en Europe à partir de 2005. » Sociologie du travail, Vol. 47, n° 3, p. 362-382.
- Christenson C. (1983), The methodology of positive accounting, The accounting review, volume LVIII, numéro 1, Janvier, pp. 1-22.
- Chtourou M.S., (2000), « Gestion du bénéfice et gouvernement d'entreprise : une étude empirique », Thèse de doctorat, Faculté des sciences de l'administration, Université Laval Québec.
- Chtourou M.S., Bedard J.M., Courteau L., (2001), « Corporate governance and earnings management », working Paper, Laval University.
- Cohen D, (2003). «Quality of Financial ReportingChoice: Determinants and Economicconsequences». Workingpaper. NorthwesternUniversity.

## Bibliographie

- Cohen, D., Zarowin, P. (2008). « Accrual-based and real earnings management activities around season equity offerings ». Cahier de recherche, New York University.
- Cohen, D.A., Dey, A., Lys, T.Z.,(2005). « Trends in earnings management and informativeness of earnings announcements in the pre- and post-Sarbanes Oxley periods ». Available at SSRN: /http://ssrn.com/abstract=658782S.
- Colasse B. (2005), « Pour une comptabilité continuellement actuelle ». Les grands auteurs en comptabilité. Colombelles, pp.197-216.
- Colasse, B. (2000), «Théories comptables», Encyclopédie comptabilité, contrôle de gestion et audit. Economica, pp 1234-1243.
- Copeland M, (1968), « Income smoothing », journal of accounting research, empirical research in accounting, selected studies 6 ;
- Coppens L. et Peek E. (2005), "An analysis of earnings management by European private firms", Journal of International Accounting, Auditing and Taxation 14 (1): 1-17.
- Coriat Benjamin Et Weinstein Olivier (1995), « les nouvelles théories de l'entreprise »,Caire Guy. Tiers-Monde, Volume 37, Numéro 146, p 80 ;
- Cormier D, Magnan M, Morard B, (1998), “ La gestion des stratégique des resultants: le modèle anglo-saxon convient-il au contexte Suisse?”, Comptabilité-Contrôle-Audit, vol.4, n°1, pp 25-48.
- Cornett, M. M, Marcus, A. J, Saunders, A et Tehranien, H (2006), “Earnings management, Corporate governance, and true financial performance”, SSRN Working Papers, pp. 1-28;
- Cronbach, L (1971). «Test Validation». In R. L. Thorndike, ed., Educational Measurement, pp. 443-507.
- Cyert R.M. et March J.G. (1963), «A Behavioral Theory of the Firm», Prentice Hall : Englewood Cliffs.
- D.Hirshleifer&V.Thakor (1989), “Managerial reputation, project choice and debt” .working paper UCLA.
- D’Souza, J., J. Jacob et K. Ramesh, 2001, «The use of accounting flexibility to reduce labor re negotiation costs and manage earnings», Journal of Accounting and Economics, 30, 1, 187- 208.
- Daley LA, Vigeland RL. (1983), «The effect of debt covenants and political costs on the choice of accounting methods; the case of R&D costs », Journal of accounting and economics, volume 4, pp. 195-211.

## Bibliographie

- Davidson, R ; Goodwin-Stewart, J et Kent, P (2005), « Internal governance structures and earnings management », Accounting and Finance, Vol 45, pp. 241-267;
- Davis J.H., Schoorman F.D. and Donaldson L. (1997), « Towards a stewardship theory of management », Academy of Management Review, 1997, vol. 22, n° 1, pp. 20-47.
- De Angelo L., (1981), "Auditor Size and Quality", Journal of Accounting and Economics, Vol.3, n°2, p186.
- DeAngelo L. (1986),« Accounting numbers as market valuation substitutes : a study of management buyouts of public stockholders», The accounting review, volume LXI, numéro 3, Juillet, pp. 400-420.
- DeAngelo,H; DeAngelo,L et Skinner (1994),«Accounting choice in troubledcompanies », Journal of Accounting and Economics, Vol 17,113-143.
- Dechow et Skinner, (2000). « Rapporté du national Association of cetified fraud examiners », p12.
- Dechow M et Dichev D. (2002). «The quality of accruals and Earnings : The role of Accrual Estimation Errors». Accounting Review 77 (4), pp 35-60.
- 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. Richardson S et Tuna I. (2003). «Why are earningskinky? An examination of the earnings management explanation». Review of Accountingstudies 8 (2/3). Pp 355-384.
- Dechow P., Sloan R., Sweeney A., (1995), « Detecting earnings management », The Accounting Review, vol. 70, n° 2, pp. 193-225.
- Dechow P., Sloan R., Sweeney A., (1996), « Causes and consequences of earnings manipulation and analysis of firms subject to enforcement by the SEC », Contemporary Accounting Research, vol. 13, n° 1, pp. 1-36.
- Dechow. M ., Richardson A. et Tuna I. (2003), « Why are earnings kinky ? An examination of the Earnings management Explanation. Review of AccountingStudies 8 (2/3). pp 355-384.
- Dechow. M., Sloan. G. ET Sweeney P.( 1995), « Detecting Earnings management». Accounting Review 70 (2), pp 193-225.
- DeFond M.L., J. Jiambalvo (1991), "Incidence and Circumstances of Accounting Errors", The Accounting Review, n°66, pp. 643-655

## Bibliographie

- Degeorge F., Patel J. et Zeckhauser R. (1999), "Earnings Management to Exceed Thresholds", *The Journal of Business* 72 (1): 1-33.
- Demsetz, H., Lehn, K., (1985), The structure of corporate ownership: Causes and consequences, *Journal of Political Economy* 93(6): 1155-1177.
- Denis J, Denis K, (1995). « causes of financial distress following leveraged recapitalizations », *Journal of Financial Economics*, Volume 37, Issue 2, pp 129–157.
- Dhaliwal D. (1980), «The effect of the firm's capital structure on the choice of accounting methods», *The accounting review*, volume LV, numéro 1, Janvier, pp. 78-84.
- Donaldson L, (1990). « The Ethereal Hand: Organizational Economics and Management Theory », *Academy of Management Review*, vol. 15, n°3, p. 369-381.
- Donnelly, R et Lynch, C (2002), "The ownership structure of UK firms and the informativeness of accounting earnings", *Accounting and Business Research*, Vol 32, N° 4, pp. 245-257;
- Drucker-Godard C., Ehlinger S., Grenier C. (1999), «Validité et fiabilité de la recherche», pp. 257-287, in ThiétartRA (éditeur), *Méthodes de recherche en management*, Dunod, Paris.
- Dumontier Pet Raffounier B, « Vingt ans de recherche en comptabilité positive », *Comptabilité- Contrôle-Audit*, numéro spécial « Les vingt ans de l'AFC », mai 1999, p. 179-197.
- Dye R, (1988), Earnings Management in an Overlapping Generations Model, *Journal of Accounting Research* Vol. 26, No. 2 (Autumn, 1988), pp. 195-235
- E.FAMA, (1980). « Agency problems and the theory of the firm » *Journal of Political Economy*, n°88, pp. 288-307.
- Eglem J Y. (2005), *Analyse comptable et financière*, 10e édition, Dunod ,p48
- Eirik G. Furubotnet SvetozarPejovich (1972), Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature, *Journal of Economic Literature*, Vol. 10, No. 4. pp 1115-1159
- Eisenhardt.K (1989), "Agency theory: An assessment and review", *Academy of management review*, vol.14, n°1, pp 57.74.
- Eldenburg, L., Gunny, K., Hee, K., Sodersdtrom, N. (2007). Earnings management through real activities manipulation: evidence from non-profit hospital. *Cahier de recherche*, University of Colorado at Boulder.

## Bibliographie

- Eldenburg, L., Gunny, K., Hee, K., Sodersdtrom, N. (2007). "Earnings management through real activities manipulation: evidence from non-profit hospital ». Cahier de recherche, University of Colorado at Boulder.
- Erickson, M. Wang, S. (1999), « Earnings management by acquiring firms in stock for stock mergers », Journal of Accounting and Economics, 27, pp 149-176.
- Ernest & Young (2002); "Audit committees: Providing Oversight in Challenging Times", pp. 14-15.
- Eugene F. Fama et Michael C. Jensen, (1983). "Separation of ownership and control, Journal of Law and Economics, Vol. XXVI, June 1983, p331.
- F. Wacheux. (1996), « Méthodes qualitatives et recherche en gestion », Economica
- Fama E. (1970), « Efficient Capital Markets : a Review of Theory and Empirical Work », Journal of Finance, vol.25, n° 2, pp. 383-417.
- Fan, J. P. H et Wong, T. J (2002), "Corporate ownership structure and the informativeness of accounting earnings in east Asia", Journal of Accounting and Economics, Vol 33, pp.401-425;
- Fernández C., Arrondo R., (2005), « Alternative internal controls as substitutes of the board of directors », Corporate Governance. Oxford: Nov 2005, vol. 13, n° 6, pp. 856.
- Finkelstein S. et D'Aveni R.A. (1994), «CEO Duality as a Double -Edged Sword: How boards of Directors Balance Entrenchment Avoidance and Unity of Command», Academy of Management Journal, vol.37, n°5, p.1079-1108.
- Firth M. & Smith A. (1992), "Selection of auditor firms by companies in the new issue market", Applied Economics, Vol.24 (2), pp.247-255.
- Firth, M ; Fung, P. M. P et Rui, O. M (2007), "Ownership, two-tier board structure, and the informativeness of earnings-Evidence from China", Journal of Accounting and Public Policy, Vol 26, pp. 463-496;
- Foster G, (1986), «Financial statement analysis », Prentice Hall, Englewood Cliffs, USA.
- Francis, Maydew & Sparks, (1999), "The role of big 6 auditors in the credible reporting of accruals", Journal of practice and theory, Vol.18, pp.17-34.
- Franck Missonier-Piera (2005), « Gouvernement d'entreprise Aspects managériaux, comptables et financiers », chapitre 5, De Boeck Supérieur | Management pp 125-154.

## Bibliographie

- Frankel R., Johnson M., Nelson K., (2002), « The relation between auditors' fees for non audit services and earnings management », *The Accounting Review*, vol. 77, n° 1, pp. 71-105.
- G.Akerlof (1970), "The market for lemons : Qualitative uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, n°3, p15.
- Ghertman M., « Préface à Les institutions de l'économie de Williamson O.E », p. 1-16, 1994.
- Girod, M., (1995), "La mémoire organisationnelle", *Revue Française de Gestion*, Sept-Oct, 30-42.
- Glaum M., Lichtblau K. et Lindemann J. (2004), "The Extent of Earnings Management in the US & Germany", *Journal of International Accounting Research* 3 (2): 45-77.
- Godard L., (1998), « Les déterminants du choix entre un conseil d'administration et un conseil de surveillance », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 1, n° 4, pp. 39-61.
- Godard L., Schatt A., (2000), « Faut-il limiter le cumul des fonctions dans les conseils d'administration ? », *La Revue du Financier*, vol. 127, pp. 36-47.
- Godard, L et Schatt, A (2004), « Caractéristiques et fonctionnement des conseils d'administration français », *Cahier du FARGO*, N°1040201, Février, pp. 1-27 ;
- Grace, EV. (1990). « Property-Liability Insurer Reserve Errors: A Theoretical and Empirical Analysis ». *Journal of Risk and Insurance*, 57, 28-46.
- Graham J.R., Harvey C.R. et Rajgopal S. (2005) "The economic implications of corporate financial reporting", *Journal of Accounting and Economics*, Vol.40, pp.3-73.
- Grant, M, (1991), "The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation", *California Management Review*, Spring, p122.
- Grossman S.J, Hart O.D., (1982), « Corporate financial structure and management incentives », J.J. Mc Call, ed: *Economics Information and uncertainty* (University of Chicago Press, Chicago, IL).
- Guay W., Kothari S., Watts R., (1996), A market-based evaluation of discretionary accruals models, *Journal of accounting research*, vol. 34 (suppl.), pp. 83-105.
- Han J., Wang S. (1998), « Political costs and earnings management of Oil companies during the 1990 persian gulf crisis», *The accounting review*, volume 73, numéro 1, pp. 103-117.

## Bibliographie

- Harold Demsetz, "Toward a Theory of Property Rights", *The American Economic Review*, Vol. 57, No. 2, pp. 347.
- Harris M. et Raviv A. (1990), "Capital Structure and the Informational Role of Debt", *Journal of Finance*, vol. 45, .
- Hayek F. (1945), "The use of knowledge in Society", *American Economic Review*, vol. 35.
- Hayn C. (1995), "The information content of losses", *Journal of Accounting and Economics* 20 (2): 125-153.
- Healy M. (1985), « The effect of bonus schemes on accounting decisions », *Journal of Accounting and Economics*, , vol. 7, issue 1-3, pages 85-107
- Healy P. et Wahlen J. (1999), "A review of the earnings management literature and its implications for standard setting", *Accounting horizons* 13, n°4,, pp. 365-383.
- Hermalin B. et Weisbach M. (1988). «The Determinant of Board Composition», *Rand Journal of Economics*, vol.19, n°4.
- Hermalin B., Weisbach M. (1998). « Endogenously chosen boards of directors and their monitoring of the CEO », *American Economic Review*, vol.88, 96–118.
- Hervé S et Gaétan B (2003), « La gestion des données comptables : une revue de la littérature », la revue de l'association francophone de comptabilité, version 2.
- Hill C, Jones M. (1992), « Stakeholder-Agency Theory », *Journal of Management Studies*, vol. 29, n° 2, March.
- Hirshleifer D., (1993), « Managerial reputation and corporate investments decisions ». *Financial Management*, summer, pp: 9-22.
- Hoarau, C. (2001), « Normalisation et recherche comptables : enjeux, méthodes et perspectives critiques », *Faire de la recherche en comptabilité financière*. FNEGE.
- Hodgson, G. (1998), "Economics and institutions-A manifesto for a modern institutional economics". Cambridge, UK : Polity Press.
- Holthausen R.W., Larcker D., Sloan R. (1995), «Annual bonus schemes and the manipulation of earnings», *Journal of accounting and economics*, volume 19, numéro 1, pp. 29-74.
- Hubert.M & al (2005), « Gouvernement d'entreprise : Enjeux managériaux, comptables et financière », De Boeck & Larcier , édition Boeck.
- Janes, T.D (2003), «Accruals, financial distress and debt covenants», *Doctoral Dissertation*, University of Michigan.



## Bibliographie

- Janin R.(2000), «Accrual - Based Models for Detecting Earnings Management and the French Case», congrès 2000 de l'EAA, 23-29 Mars 2000, Munich.
- Jeanjean (2003), « Gestion du résultat : Mesure et Démesure » ; 2ème version révisée, Cahier de recherche du CEREG n°13. France. P11
- Jeanjean T (2002), « Gestion du résultat : Mesure et démesure », colloque de European Accounting Association, France.
- Jeanjean T. (2002), “Gestion du résultat : mesure et démesure”, 23ème congrès de l'AFC, Toulouse.
- Jeanjean T., (2000), « Gestion du résultat et gouvernement d'entreprise, XXIIème congrès de l'association française de Comptabilité », Metz.
- Jeanjean Thomas (2000), « Incitations et contraintes à la gestion du résultat», 21ÈME CONGRES DE L'AFC, France.
- Jeffers E., Magnier V., “Le gouvernement d'entreprise et les FIE au niveau international” in La montée en puissance des fonds d'investissement, dir. Plihon et Ponsard, Les études de la documentation Française, 2002
- Jennings R., Simko P. et Thompson R., 1996, “Does LIFO inventory accounting improve the income statement at the expense of the balance sheet ?”, Journal of Accounting Research, 34, 301-312.
- Jensen M. (1986), “Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers”, American Economic Review, mai.
- Jensen M.C et Meckling W.H., (1994), « The nature of Man », Journal of Applied corporate Finance, p38.
- Jensen M.C., (1993), « The modern industrial revolution, exit and the failure of internal control systems », Journal of Finance, vol. 48, n° 1, pp. 831-880.
- Jiambalvo, J., Rajgopal, S., Venkatachalam, M. (2002). “Institutional ownership and the extent to which stock prices reflect future earnings”. Contemporary Accounting Research 19 (1) : 117-145.
- JN Keynes, (1891), « The Scope and Method of Political Economy”, pp. 34-35.
- Jones J. (1991), « On the association between voluntary disclosure and earnings management », journal of Accounting Research, vol.33, Issue 3, pp 375-400
- Jones J. (1991), «Earnings management during import relief investigations», Journal of accounting research, volume 29, numéro 2 (automne), pp. 193-228.

## Bibliographie

- Kasznik R. (1999). « on the association between voluntary disclosure and earnings management. *Journal of Accounting research* 37 (1): 57-81.
- Key K.G. (1997), «Political cost incentives for earnings management in the cable television industry», *Journal of accounting and economics*, volume 23, numéro 3, pp. 309-337.
- Khoh, S. (2003), « On the association between institutional ownership and aggressive corporate earnings management in australia », *the British accountingReview*, Vol 35, pp 105-128.
- Khoufi W., Laadhar M. (2006), « Gestion du résultat à travers la manipulation des activités réelles de l'entreprise : Une revue de la littérature », *Euro-MediterraneanEconomics and Finance Review*, Vol. 1, N°4, pp.7-15.
- Kim J.B., Chung R., Firth M., (2003), « Auditorconservatism, asymmetric monitoring, and earnings management », *ContemporaryAccountingResearch*, vol. 20, n° 2, pp. 323-359.
- Klassen, K (1997), « The impact of inside ownership concentration on the trade-off between financial and tax reporting », *The accountingReview*, V72, pp 455-474.
- Klein (2002), « Audit committee, board of director characteristics, and earning management », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 33, pp 375-400.
- Koh, P., 2007. « Institutional investor type, earnings management and benchmark beaters ». *Journal of Accounting and Public Policy* 26(3): 267–299.
- Krishnamurthy S., Zhou J., Zhou N., (2006), « Auditorreputation, auditorindependence and the stock marketreaction to Andersen's clients », *ContemporaryAccountingResearch*, vol. 23, n° 2, pp. 465-490.
- La Baume C., et Stolowy, H., (1993), «Techniques financières : enregistrement et impact sur l'analyse des comptes», *Revue Fiduciaire Comptable*, 184, pp. 22-40.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (1999). "Corporate ownership around the world". *Journal of Finance* 54 (2): 471-517.
- Labelle R. et Thibault M. (1998), « Gestion du bénéfice à la suite d'une crise environnementale : un test de l'hypothèse des coûts politiques », *Comptabilité, Contrôle, audit*, tome 4, vol.1, pp. 69-81.
- Labelle, R., et C. Piot, (2003), « Gouvernance, audit et manipulations comptables », *Revue du Financier*, vol 139, p. 84-90.

## Bibliographie

- Lang L.H.P., Litzenger R.H., (1996), « Leverage, investment, and firm growth », Journal
- Lazonick W. et O'Sullivan M. (2000). «Perspectives on Corporate Governance, Innovation, and Economic Performance », Working Paper, Insead.
- Le Nadant. (1999), « La gestio des résultats comptables précédant les opérations de LBO française », Comptabilité, Contrôle, audit, tome 5, vol.2, pp 83-106.
- Leuz, C, Nanda, D et Wysocki, P. D (2003), « Earnings management and investor protection : an international comparison », Journal of Financial Economics, Vol 69, pp. 505-527;
- Limpaphayom, P et Manmettakul, S (2004), “Managerial ownership and informativeness of earnings: evidence from Thailand”, Working Paper, Chulalongkorn University;
- Lipton, M. and J. Lorsch, (1992), “A Modest Proposal for Improved Corporate Governance,” Business Lawyer 48 (No. 1) 59-67.
- Littelton A.C. (1953), « Structure of Accounting Theory », chap. 11, American Accounting association.
- M. Jensen et W. Meckling, (1976) , “Theory of the firm: managerial behavior, agency cost, and ownership structure”, Journal of Financial Economic;
- Macintosh, N. B. (1995), “The Ethics of profit manipulation: A Dialectic of Control Analysis” Critical Perspectives on Accounting 6(4), pp. 289-315.
- Madhock.A (1996), « The organization of Economic Activity: Transaction costs, firmeCampabilities and the Nature of Governance », Organization Science, Vol.7,5, 1996, p.577-590.
- March J.G. et Simon H.A. (1958), « Organizations», New York : Wiley.
- Mard Y. (2004), "Gestion des résultats comptables : l'influence de la politique financière, de la performance et du contrôle", Comptabilité Contrôle Audit 10 (2): 73-98.
- Mard, Y., Marsat, S. (2009). « La gestion du résultat comptable autour d'un changement de dirigeant en France ». Comptabilité – Contrôle – Audit, Numéro thématique « Comptabilité et Gouvernance », Décembre : 141-170.
- Maug, E. (1998), « Large Shareholders as monitors: is there a trade-off between liquidity and control », Journal of Finance. V53, pp 65-98.

## Bibliographie

- McMeeking K.P., Peasnell K.V., Pope P.F., (2007), « The effect of large audit firm mergers on audit pricing in the UK », *Accounting and Business Research*, vol. 37, n° 4, pp. 301-319.
- McNichols M. et Wilson G. (1988), « Evidence of earnings management from the provision for bad debts », *Journal of Accounting Research*, vol.26, pp 1-31
- Michel Ghertman (2003), « Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction », *Revue française de gestion* N°142. P 46-47.
- Michel, X., Cavaille, P., Picard, J-M., Coupard, P., Marsigny, O., Josset, J-M., Pagnac, L., Herran, F., Henault, G., Villeger, F., Stimec, A., Journe, B., Krohmer, C., Bertrand, T. et Barbu, N. (2009), « Management des risques pour un développement durable », *L'usine Nouvelle*, Ed. DUNOD, pp. 211.212.
- Milles, M. B. et Huberman, A. M. (2003). « Analyse des données qualitatives (2e éd., M. Hlady Rispal, trad.). Bruxelles, Belgique : De Boeck Université. (Ouvrage original publié en 1994 sous le titre *Qualitative Data analysis : An expanded sourcebook*. Thousand Pasks, CA : Sage publications).
- Moehrle S. (2002), « Do firms use restructuring charge reversals to meet earnings targets ? », *The Accounting Review*, vol.77, n°2, pp. 397-413.
- Morck R., Shleifer A. et Vishny R.W. (1990). « Do managerial objectives drive bad acquisitions? », *Journal of Finance*, 45, p.31-48.
- Morck, R., Shleiver, A. et Vichny, R. (1988). « Management ownership and market valuation : an empirical analysis », *Journal of Financial Economics*, V20, pp 293-315.
- Moriceau J.L, Villette M., «L'EVA, le contrôle et...le fil qui hante», *Expansion Management Review*, 2001, p 100.
- Mulford, C. W., Comiskey, E. E. (2002). « The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices Wiley ».
- Murphy Kevin J. (1999), « Executive Compensation ». *Handbook of labor Economics*, vol.1. Amsterdam, PP2485-2563.
- Nassivi F. (1999), «Earnings management under price regulation », *Contemporary Accounting Research*, vol.16, n°2, pp 281-304.
- Nelson, R.R., Winter, S.J., 1982, "An evolutionary theory of economic change, Belknap Press Nicholls, J., 1995, The MCC decision matrix: a tool for applying strategic logic to everyday activity", *Management Decision*, 6, P 400.

## Bibliographie

- NEU D., 1992, « The social construction of positive choices », *Accounting, Organization and Society*, Vol. 17, No.3/4, pp.223-237.
- Niskanen J. et Keloharju M. (2000), « Earnings cosmetics un a tax-driven accounting environment: evidence from finnish public firms », *the European accounting Review*, vol.9:3, pp.443-452.
- North D., (1990), « Institutions, Institutional Change, and Economic Performance » , Cambridge University Press, New York.
- Nwaeze T.E. (2002), « Income-increasing / income-decreasing accruals: tends and firm characteristics », Working Paper, University of Illionois.
- OCDE (2004), «Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE ». Logiciel, 1987-1996, Acrobat, marque déposée d'ADOBE.
- Paquerot. M, (1996), « Stratégies d'enracinement des dirigeants et prises de contrôle d'entreprises », thèse de doctorat, Université de bourgone, IAE Dijon.
- Parfet W. (2000), « Accounting subjectivity and earnings management: a preparer perspective. », *Accounting Horizons* 14, n°4, pp. 481-488.
- Payne J, Robb s (2000), « earnings management : the effect of Ex Ante Earnings Expectations". *Journal of accounting, Auditing&Finances* 15 (4): 371-392.
- Peasnell K., Pope P. and Young S., (2000), "Detectingearnings management using cross-sectional abnormal accrualsmodels"; *Accounting and Business Research*, Vol. 30, Iss. 4; p. 313-326.
- Peasnell K.V., Pope P.F., Young S., (2005), « Board monitoring and earnings management: Do outside directors influence abnormal accruals? », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 32, n° 7-8, pp. 1311-1346.
- Périer S. (1998), « Gestion des résultats comptables et introduction en bourse », thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre mendès-France, ESA, Grenoble2.
- Perry S., Williams T. (1994), «Earnings management preceding management buyout offers, [Journal of Accounting and Economics](#), vol. 18, issue 2, pages 157-179
- Petroni, Kathy R. (1992). « Optimistic Reporting in the Property-Casualty Insurance Industry.». *Journal of Accounting and Economics*, 15, 485-508.
- Pfeffer J. (1982), «Organizations and Organization Theory», Ballinger Publishing Company.
- Pfeffer J., Salancik G.R. (1978), «The External Contrôl of Organizations: A Ressource Dependance Perspective», Harper Row.

## Bibliographie

- Pigé B, (1998), « Enracinement des dirigeants et richesse des actionnaires », Finance, Contrôle, Stratégie, vol. 1, n° 3, 1998, p. 138-158.
- Pincus K, M. Rusbarsky et J. Wong, (1989), “Voluntary formation of corporate audit committees among NASDAQ firms”, Journal of Accounting & Public Policy, n° 8, pp. 239-265.
- Piot C., Janin R., (2007), « External auditors, audit committees and earnings management in France », European Accounting Review, vol. 16, n° 2, pp. 429-454.
- Posner A. (1974), « Theories of Economic Regulation », The Bell Journal of Economics and Management Science, Vol. 5, No. 2 ;
- Pourciau S. (1993), « Earnings management and nonroutine executive changes », Journal of Accounting and Economics, vol. 16, pp. 317-336.
- Prat dit Hauret C. (2007). « Ethique et décisions d’audit ». Comptabilité Contrôle Audit 13 (1) : 69-85.
- Press E. et Weintrop J. (1990), « Accounting-based constraints in public and private debt agreements : their association with leverage and impact on accounting choice », Contemporary Accounting Research, vol. 12, pp 65-95.
- Rahul Kochhar (1996), “Explaining Firm Capital Structure: The Role of Agency Theory vs. Transaction Cost Economics”, Strategic Management Journal, Vol. 17, No. 9 , 1996, p:715.
- Rajan R, Zingales L. (1998), « Power in theory of the firm », quarterly Journal of Economics, vol. 113, n°2, pp: 387-432.
- Rangan, S., 1998. “Earnings before seasoned equity offerings: Are they overstated?” Journal of Financial Economics 50, 101–122.
- Richardson V.J (2000): « Information asymmetry and earnings management: some evidence », Review of Quantitative Finance and Accounting, Volume 15, Issue 4, pp 325–347
- Ron A, (1996). « Reinsurance and the management of regulatory ratios and taxes in the property--casualty insurance industry ». Journal of Accounting and Economics, vol 22, pp207-240.
- Ronen J, Sadan S, (1981), « Smoothing income numbers, objectives, means, and implications, Reading, MA, Addison Wesley.

## Bibliographie

- Rose L, Shepard A, (1997); "Firm diversification and CEO compensation: managerial ability or executive entrenchment?", RAND Journal of Economics Vol. 28, No. 3, Autumn 1997 pp. 489-514.
- Ross L.Watts, JeroldL.Zirnmmerman (1986), « Positive Accounting Theory », Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs (NJ), p. 388.
- Roychowdhury, S. (2006). «Earnings management through real activities manipulation». Journal of Accounting and Economics 42: 335-370.
- S.SHARPE (1990), "Asymmetric information, bank lending and implicit contracts : a stylized model of customer relationships", Journal of Finance.
- Schipper, K. 1989. « Commentary on Earnings Management ». Accounting Horizons , Vol. 3, No. 4, pp: 91-102.
- Scott W. (1997), "Financial accounting theory", Prentice-Hall, p. 418.
- SHAHA.K. (1996), « Creative compliance in financial reporting », Accounting Organizations and Society, vol. 21, n°1, p. 23-39.
- Shipper K. (1989) "Commentary on earnings management", Accounting Horizons Vol.1, n°4-5, pp.91-102.
- Shleifer, A., and Vishny, R., (1986), "Large shareholders and corporation control", Journal of Political Economy, Vol.94, pp461-488
- ShleiferetVishny, (1989), «Management Entrenchment: The case of manager-Specific Investments. », Journal of Financial Economics, Vol n°25, p123-139.
- Shuto A. (2008). « Earnings management to avoid earnings decreases : a comparative analysis of consolidated earnings and parent-only earnings». Working paper. Kobe University.
- Simon H.A., Administrative Behavior (1947), « A Study of Decision-making Processes in Administrative Organizations», MacMillan : Chicago.
- Simon, H.A., (1945), "Administrative Behavior, Free Press Snow, C.C., Hrebiniak, L.G., 1980, Strategy, Distinctive Competence, and Organizational Performance", Administrative Science Quarterly, June, 317-335.
- Stein, J. 1989. "Efficient capital markets, inefficient firms: A model for myopic corporate behavior". Quarterly Journal of Economics: 655-669.
- Stiglitz J., Weiss A., (1981), "Credit rationing in markets with imperfect information", American Economic Review, vol. 71, p.393-410.

## Bibliographie

- Stiglitz J et Eldin S, (1992), «Discouraging Rivals: Managerial Seeking and Economica Insufficiencies», NBER.Working-paper-series, n°4145, August
- Stolowy H et Breton G., “ A framework for the classification of accounts manipulations”, cahier de recherche
- Subramanyam K.R. (1996), « the pricing of discretionary accruals », Journal of Accounting and Economics, Vol.22, pp.246-282.
- Sweeney, A.P. (1994),«Debt covenant violations and managers’ accounting responses », Journal of Accounting and Economics, Vol 17, 281-308.
- Teece, Re. Rumelt, G. i and Winter, S. (1994). « Understanding corporate coherence: Theory and evidence », Journal of Economic Behavior and Organization, 23, pp. 1-30.
- Teshima, N., Shuto, A. (2008). « Managerial ownership and earnings management: Theory and empirical evidence from Japan”. Journal of International Financial Management and Accounting 19 (2) : 107-132.
- Thauvron A. (2000), « la manipulation de résultat comptable avant une offre publique », Comptabilité, Contrôle, audit, tome 6, vol.2, pp. 97-114.
- Thomas, J.K., Zhang, H. (2002).«Inventory changes and future returns». Review of Accounting Studies 7. pp:163-187.
- Thru cru Y. (2004), “On a statistical method to detect discontinuity in the disuibution funcdon of reported earninp”, Matltenatics and Computan in simuhtion 64, pp. 103- 111.
- Tinel. B, (2002), « que reste-t-il de la contribution d’Alchian et Demsetz à la théorie de l’entreprise ? », Cahiers d’économie politique, n°46, p. 67-89.
- Tondeur (2002), « Unusual patterns in reported earnings », The Accounting Review 64(4), pp 773-787.
- Trébucq S. (2005), « De l’idéologie et de la philosophie en gouvernance d’entreprise », Revue Française de Gestion, vol. 31, N° 158, septembre-octobre, 49-67.
- Trébucq, S. (2003). « La gouvernance d’entreprise héritière de conflits idéologiques et philosophiques ». Communication pour les neuvièmes journées d’histoire de la comptabilité et du management. Paris, France.
- Tremblay, M., Sire, B., Pelchat, A. (1998), «A Study of the Determinants and of the Impact of Flexibility on Employee Benefit Satisfaction», Human Relations, pp 667-687.
- Vafeas, N (2000), “Board structure and the informativeness of earnings”, Journal of Accounting and Public Policy, Vol 19, Summer, pp. 139-160;



## Bibliographie

- Vidal O. (2008), « Gestion du résultat et seuils comptables : impact des choix méthodologiques et proposition d'un instrument de mesure des irrégularités ». These de doctorat. HEC Paris, pp 1-484.
- Villalonga, Belén et Raphael A (2006). « How do family Ownership, control, and management affect firm value ? », Journal of Financial Economics. Vol 80, n°2, pp 385-417.
- Watts R. & Zimmermann J., (1981), "Auditors and Determination of Accounting Standards", Working Paper, University of Rochester, (August 1981).
- Watts R.L. and Zimmerman J.L. (1986), « Positive Accounting Theory », Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- Williamson O. E. (1985), "The economic institutions of capitalism", New York, The Free Press.
- Williamson O.E. (1986), "Costly monitoring, financial intermediation and equilibrium credit rationing", Journal of Monetary Economics, n°4, p. 158-179.
- Williamson, O.E. (1991), "Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Alternatives", Administrative Science Quarterly, vol. 36, n°2, juin, p. 269-296.
- Williamson, O.E. (1999), " Strategy Research : Governance and competence perspectives", Strategic Management Journal ; Vol. 20 ; p.1991.
- Xie Biao, Wallace N.Davidson et Peter J (2003) , « earnings management and corporate governance : the role of the board and the audit committee », Journal of Corporate Finance, Vol.9, pp 295-316.
- Xue Y., (2004), « Information content of earnings management: Evidence from managing earnings to exceed thresholds », working paper, George Washington University, <http://ssrn.com/abstract=582601>.
- Yermack D., (1996), « Higher market valuation of companies with a small board of directors», Journal of Financial Economics, vol. 40, n° 2, pp. 185-211.
- Young S. (1998), « The determinants of managerial accounting policy choice : further evidence from the UK». Accounting and Business research, volume 28, numéro 2, pp. 131-143
- Young S. (1999), "Systematic measurement error in the estimation of discretionary accruals: an evaluation of alternative modelling procedures", Journal of business, finance and accounting, vol. 26, pp. 833-862.

## Bibliographie

- Zmijewski, M.E., and Hagerman, R.L., (1981), "An Income Strategy Approach to the Positive Theory of Accounting Standard Setting Choice", Journal of Accounting and Economics, Vol. 3, pp. 129-149.

\*أمينة فداوي (2012)، "قياس ممارسات إدارة الأرباح في الشركات المساهمة المسجلة ببورصة الجزائر"، مجلة التنظيم والعمل، العدد 4، جامعة باجي مختار، عنابة.

\* بوسنة حمزة (2012)، " دور التدقيق المحاسبي في تفعيل الرقابة على إدارة الأرباح"، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، جامعة فرحات عباس، سطيف.

\* كيموش بلال (2014)، " دور المصاريف والنواتج غير النقدية واحتياجات رأس المال العامل في إدارة الأرباح : حالة المؤسسات المدرجة في بورصة الجزائر"، جامعة سطيف.

### III- Lois et textes réglementaires

- Décret exécutif N°11-73 du 16 février 2011, fixant les modalités d'exercice de la mission de commissariat aux comptes. Journal Officiel N°14 du 06 Mars 2011.
- Décret législatif n° 93-08 du 25 avril 1993 modifiant et complétant l'ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975 portant code de commerce ;
- Le règlement de la banque d'Algérie n° 02.03 du 14 Novembre 2002 portant contrôle interne des banques et établissements financiers
- Loi n° 05-02 du 27 Dhou El Hidja 1425 correspondant au 6 février 2005 modifiant et complétant l'ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975 ;
- Loi no 88-01 du 12 janvier 1988 portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques. Journal officiel, 1988-01-13, no 2 ;
- Loi no 88-03 du 12 janvier 1988 relative aux fonds de participation. Journal officiel, 1988-01-13, no 2, pp. 27-29 ;
- Ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975 portant code de commerce, Journal officiel, no 77 ;
- Ordonnance n° 96-27 du 9 décembre 1996 modifiant et complétant l'ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975 portant Code de commerce. Journal officiel, 1996-12-11, n° 77 ;
- Ordonnance no 95-22 du 26 août 1995 relative à la privatisation des entreprises publiques. Journal officiel, 1995-09-03, no 48 ;

## IV. Liste des Annexes

### IV.1 Annexe I: Données de la recherche

Tableau 1 : Total actif

	TA					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
2A	3 036 324 117	3 331 868 342	3 565 108 721	3 659 074 479	3 874 181 854	4 167 078 141
ALLIANCE	1 032 548 970	1 232 497 017	1 981 886 758	3 562 113 979	3 858 966 006	6 630 436 870
CAAR	25 292 290 409	27 863 281 757	31 287 469 521	39 071 603 117	42 063 712 577	41 909 574 937
CAAT	22 358 965 263	24 886 539 386	30 421 665 519	39 967 028 766	37 346 910 988	40 202 058 860
CARDIF	52 000	452 473 129	557 078 833	754 072 810	1 427 315 987	1 588 214 305
CASH	11 256 314 852	11 419 819 199	26 010 136 522	20 418 627 199	24 465 257 782	30 077 416 670
CIAR	3 532 485 118	5 105 496 256	9 213 942 201	10 013 699 750	10 794 244 739	11 483 811 547
GAM	3 058 648 521	4 608 031 342	2 678 414 800	2 704 703 202	3 962 790 385	4 245 444 963
SAA	28 653 558 067	42 674 268 948	49 253 097 902	52 368 386 208	57 386 457 428	62 862 300 052
SALAMA	2 156 312 548	2 514 759 632	2 668 748 389	2 900 201 710	4 799 264 694	5 046 763 288
TRUST	4 147 596 224	4 291 479 570	4 549 308 424	5 447 225 625	6 049 717 013	6 356 032 700

Tableau 2 : Total des Immobilisations

	IMMO				
	2007	2008	2009	2010	2011
2A	596 181 056	581 136 060	583 792 746	2 083 110 717	2 067 450 716
ALLIANCE	124 567 215	253 867 999	353 874 158	684 437 676	673 954 184
CAAR	3 140 797 604	5 155 389 734	5 737 840 857	5 914 647 699	6 045 198 147
CAAT	5 487 677 217	5 530 967 705	5 793 700 104	6 161 481 146	6 251 218 138
CARDIF	4 220 197	42 009 937	51 845 497	67 945 511	75 891 332
CASH	104 398 711	285 894 651	362 991 879	734 622 019	767 499 825
CIAR	1 201 893 731	4 648 751 362	4 809 485 635	4 816 593 154	4 894 786 251
GAM	240 738 074	1 006 403 727	1 096 801 724	1 191 399 098	1 203 545 741
SAA	10 414 257 193	10 536 205 401	10 612 171 998	9 071 523 262	9 238 646 820
SALAMA	215 432 154	324 221 829	434 603 276	453 586 060	1 298 484 069
TRUST	418 238 409	459 846 952	469 798 007	471 156 872	423 344 035

## Liste des Annexes

**Tableau 3 : Total des Créances**

	Créances Client (CAC)					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
2A	222 915 459	261 058 436	464 520 226	431 036 897	646 584 307	790 141 105
ALLIANCE	102 548 736	160 680 646	234 012 421	475 656 899	528 963 251	539 621 475
CAAR	6 136 415 325	5 409 473 348	5 125 874 152	5 038 150 874	5 109 593 831	5 302 154 897
CAAT	2 105 478 912	2 435 185 251	3 534 057 857	3 938 341 692	3 844 448 053	4 469 056 794
CARDIF		25 695 147	32 952 227	21 417 877	72 816 444	76 154 822
CASH	5 001 125 478	5 055 723 202	5 432 514 789	5 705 628 840	3 830 195 277	4 546 238 116
CIAR	326 121 659	963 587 684	1 240 478 009	1 418 458 579	1 430 451 096	1 503 146 871
GAM	225 148 967	238 729 042	424 866 394	612 365 487	896 530 927	936 158 472
SAA	1 572 467 790	1 220 998 436	1 530 947 313	2 516 367 002	1 585 330 947	1 654 789 654
SALAMA	95 487 451	982 958 245	1 257 493 283	1 175 257 985	1 164 217 793	1 254 632 879
TRUST	475 128 963	551 605 760	556 517 963	604 309 928	729 709 860	775 362 845

**Tableau 4 : Variations des créances**

	ΔCAC				
	2007	2008	2009	2010	2011
2A	38 142 977	203 461 790	- 33 483 329	215 547 410	143 556 798
ALLIANCE	58 131 910	73 331 775	241 644 478	53 306 352	10 658 224
CAAR	- 726 941 977	- 283 599 196	- 87 723 278	71 442 957	192 561 066
CAAT	329 706 339	1 098 872 606	404 283 835	- 93 893 639	624 608 741
CARDIF	25 695 147	7 257 080	- 11 534 350	51 398 567	3 338 378
CASH	54 597 724	376 791 587	273 114 051	- 1 875 433 563	716 042 839
CIAR	637 466 025	276 890 325	177 980 570	11 992 517	72 695 775
GAM	13 580 075	186 137 352	187 499 093	284 165 439	39 627 545
SAA	- 351 469 354	309 948 877	985 419 689	- 931 036 055	69 458 707
SALAMA	887 470 794	274 535 038	- 82 235 298	- 11 040 192	90 415 086
TRUST	76 476 797	4 912 203	47 791 965	125 399 933	45 652 985

**Tableau 5 : Total des Immobilisations**

	CA					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
2A	2 415 365 147	2 514 863 254	2 688 612 439	2 717 653 616	2 921 145 527	3 033 128 349
ALLIANCE	1 010 254 789	1 021 547 856	986 944 453	2 086 358 057	3 318 937 380	3 281 690 554
CAAR	6 100 254 158	6 210 365 847	6 481 458 279	18 201 475 632	18 229 183 719	19 215 150 217
CAAT	9 012 478 632	9 038 145 213	9 068 698 578	9 498 615 432	9 307 592 298	8 233 769 707
CARDIF	-	25 478 963	30 062 960	408 164 209	943 321 061	942 310 125
CASH	5 551 478 962	5 621 478 369	5 862 184 203	6 100 679 398	7 079 466 156	7 325 121 922
CIAR	2 087 456 321	2 136 187 458	2 346 276 768	3 798 686 518	4 906 735 188	4 943 927 451
GAM	1 174 563 214	1 319 547 854	1 527 544 033	1 770 224 885	2 261 379 178	3 138 151 171
SAA	18 547 632 147	18 654 155 321	19 054 838 327	19 080 488 781	22 182 410 663	22 724 437 530
SALAMA	2 189 654 210	2 236 879 654	2 321 548 326	2 423 780 408	3 159 050 349	3 200 825 912

## Liste des Annexes

TRUST	837 548 962	855 147 965	860 118 145	845 078 742	854 759 833	945 192 286
-------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

**Tableau 6 : Résultat Net**

	RN					
	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011
2a	121 452 964.68	66 637 366.84	213 906 523.26	219 544 468.74	309 934 548.36	166 683 125.62
alliance	61 952 938.20	61 624 850.85	158 550 940.64	178 105 698.95	- 38 589 660.06	66 304 368.70
caar	252 922 904.09	557 265 635.14	625 749 390.42	781 432 062.34	420 637 125.77	419 095 749.37
caat	447 179 305.26	497 730 787.72	304 216 655.19	1 199 010 862.98	746 938 219.76	804 041 177.20
card	- 1 560.00	4 524 731.29	22 283 153.32	37 703 640.50	57 092 639.49	63 528 572.20
cash	225 126 297.04	342 594 575.97	260 101 365.22	816 745 087.95	244 652 577.82	601 548 333.40
ciar	105 974 553.54	153 164 887.68	276 418 266.03	300 410 992.50	323 827 342.17	344 514 346.40
gam	- 61 172 970.42	92 160 626.83	133 920 740.02	189 329 224.14	118 883 711.56	127 363 348.89
saa	573 071 161.34	1 280 228 068.43	1 477 592 937.06	3 665 787 034.55	2 295 458 297.11	2 514 492 002.09
salam	- 21 563 125.48	- 25 147 596.32	- 25 147 596.32	116 008 068.40	239 963 234.70	151 402 898.65
trust	165 903 848.96	42 914 795.70	45 493 084.24	54 472 256.25	60 497 170.13	63 560 327.00

## IV.2 Annexe II : Analyse de la distribution des résultats

**Tableau 1 : Résultat net / total actif**

	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011
2a	0.04	0.02	0.06	0.06	0.08	0.04
all	0.06	0.05	0.08	0.05	- 0.01	0.01
caar	0.01	0.02	0.02	0.02	0.01	0.01
caat	0.02	0.02	0.01	0.03	0.02	0.02
card	- 0.03	0.01	0.04	0.05	0.04	0.04
cash	0.02	0.03	0.01	0.04	0.01	0.02
ciar	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
gam	- 0.02	0.02	0.05	0.07	0.03	0.03
saa	0.02	0.03	0.03	0.07	0.04	0.04
salam	- 0.01	- 0.01	0.00	0.04	0.05	0.03
trust	0.04	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01

**Tableau 2 : Nombre d'observations par intervalle**

Intervalle	Nombre d'observations
[-3,-2]	1
[-2,-1]	2
[-1,0]	2
[0-1]	8
[1-2]	11
[2-3]	11
[3-4]	10
[4-5]	9

## Liste des Annexes

[5-6]	5
[6-7]	3
[7-8]	2
[8-9]	2
<b>Total</b>	<b>66</b>

## IV.3 Annexe III : Analyse de la distribution des variations des résultats

**Tableau1 : Variation du résultat net / total actif**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>2a</b>	0.35%	0.43%	2.20%	0.32%	1.27%	1.35%
<b>alliance</b>	-4.25%	-4.07%	5.25%	-2.98%	-4.49%	3.37%
<b>caar</b>	0.61%	0.48%	1.59%	-1.23%	-0.68%	0.22%
<b>caat</b>	0.63%	-0.46%	1.56%	-0.47%	0.81%	1.70%
<b>cardif</b>	5.08%	5.31%	3.20%	3.08%	-1.06%	0.21%
<b>cash</b>	0.37%	1.71%	0.30%	0.58%	-1.36%	1.23%
<b>ciar</b>	0.89%	0.73%	0.44%	0.31%	-0.51%	0.56%
<b>gam</b>	-0.84%	1.56%	3.32%	5.12%	-3.29%	-2.95%
<b>saa</b>	1.06%	1.30%	-0.11%	3.93%	-1.48%	1.50%
<b>salam</b>	-4.05%	-3.12%	4.04%	3.74%	0.78%	1.20%
<b>trust</b>	-3.10%	-0.93%	2.22%	-1.82%	-0.74%	0.22%

**Tableau 2 : Nombre d'observations par intervalle**

Intervalle	Nombre d'observations
[-4,5-4]	2
[-4,-3,5]	1
[-3,5,-3]	1
[-3,-2,5]	2
[-2,5,-2]	2
[-2,-1,5]	2
[-1,5,-1]	3
[-1,-0,5]	4
[-0,5,0]	5
[0,05]	11
[,05,1]	8
[1,1,5]	7
[1,5-2]	5
[2-2,5]	4
[2,5-3]	3
[3-3,5]	3
[3,5-4]	2
[4-4,5]	1
<b>TOTAL</b>	<b>66</b>

## Liste des Annexes

### IV.4 Annexe IV : Calcul des variables du modèle.

**Tableau 1: Accruals totaux**

	ACCT					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
2A	20 504 162	2 730 821	3 043 320	4 746 466	5 009 505	7 904 308
ALLIANCE	- 4 704 168	23 598 637	16 720 249	31 288 846	19 800 991	12 200 026
CAAR	3 964 138	- 54 904 533	- 72 052 678	- 117 219 199	- 75 706 254	- 14 071 697
CAAT	16 727 117	73 625 587	138 414 749	107 284 655	194 376 802	184 960 294
CARDIF	-	- 27 240 443	28 931 864	139 208 337	227 803 211	227 344 029
CASH	3 332 162	33 765 737	68 580 077	76 396 597	90 604 657	49 925 148
CIAR	11 897 333	6 445 509	8 450 818	9 777 570	10 788 450	9 675 446
GAM	- 27 054 017	- 3 501 890 961	106 704 878	247 384 795	466 171 489	210 090 184
SAA	62 495 673	272 349 749	412 985 807	399 764 688	895 387 611	722 804 547
SALAMA	- 254 899 970	- 285 477 592	- 310 345 069	77 725 749	419 114 684	517 094 261
TRUST	223 126 885	- 2 041 994	- 710 213	- 285 815	- 1 496 384	- 515 479

**Tableau 2: immobilisations sur total actifs année n-1**

	IMMO/TAt-1				
	2007	2008	2009	2010	2011
2A	1.96E-01	1.74E-01	1.64E-01	5.69E-01	5.34E-01
ALLIANCE	1.21E-01	2.06E-01	1.79E-01	1.92E-01	1.75E-01
CAAR	1.24E-01	1.85E-01	1.83E-01	1.51E-01	1.44E-01
CAAT	2.45E-01	2.22E-01	1.90E-01	1.54E-01	1.67E-01
CARDIF	8.12E+01	9.28E-02	9.31E-02	9.01E-02	5.32E-02
CASH	9.27E-03	2.50E-02	1.40E-02	3.60E-02	3.14E-02
CIAR	3.40E-01	9.11E-01	5.22E-01	4.81E-01	4.53E-01
GAM	7.87E-02	2.18E-01	4.09E-01	4.40E-01	3.04E-01
SAA	3.63E-01	2.47E-01	2.15E-01	1.73E-01	1.61E-01
SALAMA	9.99E-02	1.29E-01	1.63E-01	1.56E-01	2.71E-01
TRUST	1.01E-01	1.07E-01	1.03E-01	8.65E-02	7.00E-02

**Tableau3 : Variation du chiffre d'affaires par rapport aux créances**

	(ΔCAit-ΔCACit)				
	2007	2008	2009	2010	2011
2A	61 355 130	- 29 712 605	62 524 506	- 12 055 498	- 31 573 977
ALLIANCE	- 46 838 843	- 107 935 178	857 769 126	1 179 272 971	- 47 905 050
CAAR	837 053 666	554 691 628	11 807 740 631	- 43 734 870	793 405 432
CAAT	- 304 039 758	- 1 068 319 241	25 633 019	- 97 129 494	- 1 698 431 332
CARDIF	- 216 184	- 2 673 083	389 635 600	483 758 284	- 4 349 314
CASH	15 401 683	- 136 085 753	- 34 618 855	2 854 220 320	- 470 387 073
CIAR	- 588 734 888	- 66 801 015	1 274 429 180	1 096 056 153	- 35 503 512

## Liste des Annexes

GAM	131 404 565	21 858 827	55 181 758	206 988 854	837 144 448
SAA	457 992 528	90 734 129	- 959 769 235	4 032 957 937	472 568 160
SALAMA	- 840 245 350	- 189 866 366	184 467 380	746 310 134	- 48 639 523
TRUST	- 58 877 794	57 977	- 62 831 367	- 115 718 842	44 779 468

**Tableau4 : accruals total sur total actif année n-1**

	(ACCT)/Tat-1				
	2007	2008	2009	2010	2011
2A	8.99E-04	9.13E-04	1.33E-03	1.37E-03	2.04E-03
ALLIANCE	2.29E-02	1.36E-02	1.58E-02	5.56E-03	3.16E-03
CAAR	-2.17E-03	-2.59E-03	-3.75E-03	-1.94E-03	-3.35E-04
CAAT	3.29E-03	5.56E-03	3.53E-03	4.86E-03	4.95E-03
CARDIF	-5.24E+02	6.39E-02	2.50E-01	3.02E-01	1.59E-01
CASH	3.00E-03	6.01E-03	2.94E-03	4.44E-03	2.04E-03
CIAR	1.82E-03	1.66E-03	1.06E-03	1.08E-03	8.96E-04
GAM	-1.14E+00	2.32E-02	9.24E-02	1.72E-01	5.30E-02
SAA	9.50E-03	9.68E-03	8.12E-03	1.71E-02	1.26E-02
SALAM	-1.32E-01	-1.23E-01	2.91E-02	1.45E-01	1.08E-01
TRUST	-4.92E-04	-1.65E-04	-6.28E-05	-2.75E-04	-8.52E-05

## IV.5 Annexe V : données de panel

**Tableau1 : calculs des variables**

NOM entreprise	Code entreprise	Année	ACCT= RN-FTE	1/Tat-1	IMMO/Tat-1	(ACCT)/Tat-1	ACC*/Tat-1
2A	1	2 007	2 730 821,02	0,00	0,20	0,00	- 0,04
2A	1	2 008	3 043 320,38	0,00	0,17	0,00	- 0,06
2A	1	2 009	4 746 466,14	0,00	0,16	0,00	- 0,06
2A	1	2 010	5 009 505,13	0,00	0,57	0,00	0,17
2A	1	2 011	6 152 990,89	0,00	0,53	0,00	0,15
ALLIANCE	2	2 007	23 598 636,60	0,00	0,12	0,02	- 0,09
ALLIANCE	2	2 008	16 720 249,40	0,00	0,21	0,01	- 0,05
ALLIANCE	2	2 009	31 288 845,70	0,00	0,18	0,02	0,02
ALLIANCE	2	2 010	19 800 991,00	0,00	0,19	0,01	0,01
ALLIANCE	2	2 011	- 36 461 500,90	0,00	0,17	- 0,01	- 0,06
CAAR	3	2 007	- 54 904 533,36	0,00	0,12	- 0,00	- 0,08
CAAR	3	2 008	- 72 052 677,68	0,00	0,19	- 0,00	- 0,05
CAAR	3	2 009	- 117 219 199,28	0,00	0,18	- 0,00	0,01
CAAR	3	2 010	- 75 706 254,25	0,00	0,15	- 0,00	- 0,07
CAAR	3	2 011	- 53 009 766,82	0,00	0,14	- 0,00	- 0,07
CAAT	4	2 007	73 625 586,65	0,00	0,25	0,00	- 0,02



## Liste des Annexes

CAAT	4	2 008	138 414 749,22	0,00	0,22	0,01	-	0,04	
CAAT	4	2 009	107 284 654,73	0,00	0,19	0,00	-	0,05	
CAAT	4	2 010	194 376 801,74	0,00	0,15	0,00	-	0,07	
CAAT	4	2 011	166 066 702,78	0,00	0,17	0,00	-	0,07	
CASH	5	2 007	33 765 737,40	0,00	0,01	0,00	-	0,15	
CASH	5	2 008	68 580 076,70	0,00	0,03	0,01	-	0,15	
CASH	5	2 009	76 396 596,70	0,00	0,01	0,00	-	0,15	
CASH	5	2 010	90 604 657,30	0,00	0,04	0,00	-	0,11	
CASH	5	2 011	49 666 653,40	0,00	0,03	0,00	-	0,14	
CIAR	6	2 007	6 445 508,52	0,00	0,34	0,00	-	0,01	
CIAR	6	2 008	8 450 818,35	0,00	0,91	0,00	-	0,37	
CIAR	6	2 009	9 777 570,42	0,00	0,52	0,00	-	0,17	
CIAR	6	2 010	10 788 449,55	0,00	0,48	0,00	-	0,14	
CIAR	6	2 011	9 028 817,52	0,00	0,45	0,00	-	0,11	
GAM	7	2 007	- 3 501 890 960,96	0,00	0,08	-	1,14	-	0,10
GAM	7	2 008	106 704 878,31	0,00	0,22	0,02	-	0,03	
GAM	7	2 009	247 384 795,33	0,00	0,41	0,09	-	0,08	
GAM	7	2 010	466 171 488,89	0,00	0,44	0,17	-	0,11	
GAM	7	2 011	197 583 906,20	0,00	0,30	0,05	-	0,06	
SAA	8	2 007	272 349 748,72	0,00	0,36	0,01	-	0,06	
SAA	8	2 008	412 985 806,57	0,00	0,25	0,01	-	0,01	
SAA	8	2 009	399 764 688,02	0,00	0,22	0,01	-	0,04	
SAA	8	2 010	895 387 611,46	0,00	0,17	0,02	-	0,04	
SAA	8	2 011	690 368 231,21	0,00	0,16	0,01	-	0,06	
SALAMA	9	2 007	- 285 477 591,60	0,00	0,10	-	0,13	-	0,17
SALAMA	9	2 008	- 310 345 069,00	0,00	0,13	-	0,12	-	0,10
SALAMA	9	2 009	77 725 749,10	0,00	0,16	0,03	-	0,05	
SALAMA	9	2 010	419 114 684,40	0,00	0,16	0,14	-	0,02	
SALAMA	9	2 011	494 095 318,67	0,00	0,27	0,10	-	0,00	
TRUST	10	2 007	- 2 041 994,31	0,00	0,10	-	0,00	-	0,10
TRUST	10	2 008	- 710 213,39	0,00	0,11	-	0,00	-	0,10
TRUST	10	2 009	- 285 814,84	0,00	0,10	-	0,00	-	0,10
TRUST	10	2 010	- 1 496 383,63	0,00	0,09	-	0,00	-	0,11
TRUST	10	2 011	- 473 044,73	0,00	0,07	-	0,00	-	0,12

NOM entreprise	ACCDit/Tat-1	DUAL	TAICONC	BIND	ADMERE	ASMSAL	COM	Type	INST	Taille	ACCDIT	ABS(ACCDIT)
2A	0,04	0	8	38%	7	1	1	3	100%	21,6454843	136 020 088,10	136 020 088,10
2A	0,06	0	8	38%	7	1	1	3	100%	21,7122911	208 789 220,18	208 789 220,18
2A	0,06	0	8	38%	7	1	1	3	100%	21,7122911	222 113 860,50	222 113 860,50
2A	-	0,17	0	8	38%	7	1	3	100%	21,7230347	- 665 749 149,41	665 749 149,41
2A	-	0,15	0	8	38%	7	1	3	100%	21,7952417	- 625 214 622,36	625 214 622,36
ALLIANCE	0,12	1	9	33%	8	1	1	3	69%	20,7445848	145 226 739,60	145 226 739,60

## Liste des Annexes

ALLIANCE	0,07	1	9	33%	8	1	1	3	69%	20,7101243	130 945 139,12	130 945 139,12
ALLIANCE	- 0,00	1	9	33%	8	1	1	3	69%	20,7101243	- 14 556 027,82	14 556 027,82
ALLIANCE	- 0,00	1	9	33%	8	1	1	3	69%	21,4586858	- 18 824 158,19	18 824 158,19
ALLIANCE	0,05	1	9	33%	8	1	1	3	69%	21,9229105	322 733 426,80	322 733 426,80
CAAR	0,08	1	7	43%	6	0	1	2	100%	22,5494856	2 163 884 147,72	2 163 884 147,72
CAAR	0,04	1	7	43%	6	0	1	2	100%	22,5922114	1 378 582 177,99	1 378 582 177,99
CAAR	- 0,02	1	7	43%	6	0	1	2	100%	22,5922114	- 660 096 409,14	660 096 409,14
CAAR	0,07	1	7	43%	6	0	1	2	100%	23,6247685	2 855 080 966,21	2 855 080 966,21
CAAR	0,07	1	7	43%	6	0	1	2	100%	23,6262896	2 917 749 291,42	2 917 749 291,42
CAAT	0,02	1	7	43%	6	0	1	2	100%	22,9247198	509 145 084,69	509 145 084,69
CAAT	0,04	1	7	43%	6	0	1	2	100%	22,9280946	1 253 784 747,13	1 253 784 747,13
CAAT	0,05	1	7	43%	6	0	1	2	100%	22,9280946	2 008 661 389,72	2 008 661 389,72
CAAT	0,07	1	7	43%	6	0	1	2	100%	22,9744119	2 736 705 017,61	2 736 705 017,61
CAAT	0,07	1	7	43%	6	0	1	2	100%	22,9540963	2 913 821 662,48	2 913 821 662,48
CASH	0,16	1	8	25%	6	0	1	3	64%	22,4498605	1 771 344 468,71	1 771 344 468,71
CASH	0,15	1	8	25%	6	0	1	3	64%	22,4917881	3 932 699 483,28	3 932 699 483,28
CASH	0,15	1	8	25%	6	0	1	3	64%	22,4917881	3 119 875 139,27	3 119 875 139,27
CASH	0,12	1	8	25%	6	0	1	3	64%	22,531666	2 874 445 346,03	2 874 445 346,03
CASH	0,14	1	8	25%	6	0	1	3	64%	22,6804643	4 354 881 005,71	4 354 881 005,71
CIAR	- 0,01	1	8	25%	6	1	1	3	100%	21,4822885	- 52 391 540,49	52 391 540,49
CIAR	- 0,37	1	8	25%	6	1	1	3	100%	21,5760956	- 3 395 828 927,42	3 395 828 927,42
CIAR	- 0,17	1	8	25%	6	1	1	3	100%	21,5760956	- 1 688 493 722,04	1 688 493 722,04
CIAR	- 0,14	1	8	25%	6	1	1	3	100%	22,0579212	- 1 509 428 837,82	1 509 428 837,82
CIAR	- 0,10	1	8	25%	6	1	1	3	100%	22,3138746	- 1 204 459 668,55	1 204 459 668,55
GAM	- 1,04	0	10	20%	7	1	1	3	100%	21,000555	- 4 794 013 618,19	4 794 013 618,19
GAM	0,05	0	10	20%	7	1	1	3	100%	21,1469271	141 685 023,12	141 685 023,12
GAM	0,01	0	10	20%	7	1	1	3	100%	21,1469271	21 925 306,85	21 925 306,85
GAM	0,06	0	10	20%	7	1	1	3	100%	21,2943724	239 950 014,25	239 950 014,25
GAM	- 0,01	0	10	20%	7	1	1	3	100%	21,5392407	- 21 945 453,56	21 945 453,56
SAA	- 0,05	1	7	57%	6	0	1	2	100%	23,6493348	- 2 008 608 801,42	2 008 608 801,42
SAA	0,02	1	7	57%	6	0	1	2	100%	23,6705869	1 148 836 941,64	1 148 836 941,64
SAA	0,04	1	7	57%	6	0	1	2	100%	23,6705869	2 290 639 257,16	2 290 639 257,16
SAA	0,06	1	7	57%	6	0	1	2	100%	23,6719321	3 495 778 336,72	3 495 778 336,72
SAA	0,07	1	7	57%	6	0	1	2	100%	23,8225655	4 693 305 804,83	4 693 305 804,83
SALAMA	0,03	0	9	11%	6	1	1	3	100%	21,5283477	83 739 043,13	83 739 043,13
SALAMA	- 0,03	0	9	11%	6	1	1	3	100%	21,5655002	- 74 682 189,57	74 682 189,57
SALAMA	0,08	0	9	11%	6	1	1	3	100%	21,5655002	232 683 361,26	232 683 361,26
SALAMA	0,17	0	9	11%	6	1	1	3	100%	21,6085943	803 394 525,57	803 394 525,57
SALAMA	0,10	0	9	11%	6	1	1	3	100%	21,8735373	529 192 942,52	529 192 942,52
TRUST	0,10	0	8	13%	7	1	1	3	95%	20,5459903	433 060 322,72	433 060 322,72
TRUST	0,10	0	8	13%	7	1	1	3	95%	20,5667851	432 864 141,33	432 864 141,33

## Liste des Annexes

TRUST	0,10	0	8	13%	7	1	1	3	95%	20,5725803	543 998 750,73	543 998 750,73
TRUST	0,11	0	8	13%	7	1	1	3	95%	20,5725803	669 666 455,24	669 666 455,24
TRUST	0,12	0	8	13%	7	1	1	3	95%	20,5549404	735 040 123,97	735 040 123,97

### Annexe VI: Le guide d'entretien

#### Sommaire du guide de l'entretien

##### 1re Partie : identification des choix comptables

1. Pensez-vous que les compagnies algériennes d'assurances gèrent les résultats comptables?
2. Pensez-vous que les compagnies d'assurances adoptent les choix recommandés par le SCF ? Lesquels ? Quelles sont les raisons qui poussent les entreprises à ne pas les adopter ?

##### 2e Partie : techniques de gestion des résultats

1. Selon vous, le degré de flexibilité des normes et des choix comptables du SCF donne-t-il aux compagnies d'assurances plus de liberté à façonner leur résultat ? Pouvez-vous nous donner des exemples ?
2. Selon vous, les choix adoptés par aux compagnies d'assurance permettent-ils de déterminer un résultat qui reflète mieux la réalité, un résultat gonflé ou un résultat réduit (un résultat façonné) ? Pouvez-vous m'expliquer comment, s'il vous plaît ?
3. Comment les dirigeants interviennent-ils pour dicter leur désir de gérer le résultat ?
4. Quels sont les choix comptables adoptés ou les comptes touchés pour atteindre le résultat attendu par les dirigeants ?
5. Est-ce que la présentation des comptes selon les règles du SCF vous a facilité cette tâche ? Si oui, comment ?
6. Est-ce que vous avez d'autres moyens pour atteindre cet objectif ? Si oui, lesquels ?
7. Est-ce qu'il y a des contraintes qui vous empêchent d'atteindre votre objectif ? Si oui, lesquelles ?

##### 3e Partie : identification des raisons des choix comptables utilisés

1. Selon vous, pourquoi les aux compagnies d'assurance sont amenées à agir sur leurs résultats ?
2. Est-ce que ces raisons sont nécessairement opportunistes ou peuvent être aussi informatives ?

## V. Résumé

La thèse porte sur les déterminants de la manipulation des résultats comptables au sein des compagnies algériennes d'assurance. Elle étudie aussi l'influence des mécanismes de gouvernance sur la manipulation des résultats comptables. Ses contributions sont (1) sémantique, (2) méthodologique et (3) empirique.

(1) La thèse clarifie la terminologie et dresse une typologie des manipulations comptables. Elle propose un cadre d'analyse qui complète le modèle politico-contractuel par des explications psychologiques et met en relief le rôle clef des dirigeants. Elle se focalise également sur l'interaction entre les effets d'incitation et les effets de surveillance sur les choix des dirigeants en matière des manipulations comptables. Ainsi, elle présente plusieurs mécanismes de gouvernement susceptibles de limiter le niveau de la gestion de résultats pratiquée par les dirigeants pour dissimuler les investissements de valeurs négatives.

(2) Pour dépasser les limites méthodologiques, la thèse propose, à partir d'un ensemble de méthodes statistiques, une interprétation des pratiques de gestion du résultat au sein des compagnies algériennes d'assurance.

(3) La démarche empirique consiste à mettre en œuvre trois méthodologies pour étudier la manipulation des résultats comptables dans les compagnies algériennes d'assurance de 2007-2011. Elle révèle un ensemble de facteurs explicatifs de la pratique de gestion du résultat au sein des compagnies algériennes d'assurance.

**Mots clefs :** Manipulation du résultat, Gouvernance d'entreprise, compagnies d'assurance, seuils comptables, théorie d'agence.

## ملخص

نحاول من خلال الأطروحة تسليط الضوء على أهم محددات تسيير النتائج في شركات التأمين الجزائرية بالإضافة إلى دراسة تأثير آليات حوكمة المؤسسات على مثل هذه السلوكيات. تقدم هذه الأطروحة عدة إضافات لغوية منهجية وتجريبية.

**أولاً:** تقدم الأطروحة توضيحات حول المفهوم اللغوي لتسيير النتائج المحاسبية (إدارة الأرباح) من خلال تعميق إطار البحث ليفوق المفهوم التقليدي المقترح من طرف نظرية الوكالة. تهتم الأطروحة كذلك بتوضيح الترابط الموجود بين رغبة مدراء المؤسسات في تسيير النتائج المحاسبية.

**ثانياً:** للتغلب على القيود المنهجية، تقترح الأطروحة مجموعة من الأساليب الإحصائية لتفسير ممارسات إدارة الأرباح في شركات التأمين الجزائرية.

**ثالثاً:** الدراسة التطبيقية تركز على ثلاث مناهج مختلفة لدراسة إدارة الأرباح في شركات التأمين الجزائرية خلال الفترة الممتدة بين 2007-2011. هذه الدراسة توضح مجموعة من العوامل التي تؤثر على إدارة الأرباح في شركات التأمين.

**الكلمات المفتاحية:** إدارة الأرباح، حوكمة المؤسسات، شركات التأمينات، العتبات المحاسبية، نظرية الوكال