

# **Impact des mécanismes internes de gouvernance sur la gestion du résultat comptable dans les entreprises camerounaises : étude empirique**

## **Impact of Internal Governance Mechanisms on Earnings Management in Cameroonian Companies: An Empirical Study**

**MENGA BIROUE HOULY**

Enseignant-chercheur

Ecole Supérieure des Sciences Economique et Commerciale (ESSEC)

Université de Garoua- Cameroun

Laboratoire de Recherche en Économie et Gestion des Organisations, Université de  
Ngaoundéré (FSEG)

**Date de soumission :** 04/05/2024

**Date d'acceptation :** 30/06/2024

**Pour citer cet article :**

BIROUE HOULY M. (2024) «Impact des mécanismes internes de gouvernance sur la gestion du résultat comptable dans les entreprises camerounaises : étude empirique», Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit « Volume 8 : numéro 2» pp : 302-327

## Résumé

Cet article détermine la relation entre les mécanismes internes de gouvernance et la gestion du résultat comptable au Cameroun. De ce fait, plusieurs variables ont été choisies pour expliquer la gestion du résultat comptable à savoir : le conseil d'administration, la rémunération du dirigeant et la concentration de l'actionnariat. Cette étude est basée sur des données collectées auprès d'un échantillon de 50 entreprises camerounaises (SA, SARL) qui opèrent dans différents secteurs. Le traitement des données et l'analyse des relations de causalité entre les variables précédentes sont faits par les outils statistiques à l'aide du logiciel SPSS. L'étude a montré l'existence des relations positives entre la rémunération du dirigeant, et la gestion du résultat comptable alors que les variables conseil d'administration et la concentration de l'actionnariat ont un impact significatif sur la gestion du résultat comptable.

**Mots-clés : Gestion du résultat comptable ; mécanismes internes de gouvernances ; conseil d'administration ; rémunération du dirigeant ; concentration de l'actionnariat**

## Abstract :

This article determines the relationship between internal governance mechanisms and the management of accounting results in Cameroon. As a result, several variables have been chosen to explain the management of the accounting result, namely: the board of directors, the remuneration of the executive and the concentration of shareholding. This study is based on data collected from a sample of 50 Cameroonian companies (SA, SARL) that operate in different sectors. The data processing and the analysis of the causal relationships between the previous variables are done by statistical tools using the SPSS software. The study showed the existence of positive relationships between executive compensation and the management of accounting results, while the board of directors variables and the concentration of shareholding have a significant impact on the management of accounting income.

**Keywords: Earning management ; internal governance mechanisms ; board of directors; remuneration of the director ; Concentration of shareholding**

## INTRODUCTION

La flexibilité qu'offrent les Principes Comptables Généralement Admis (PCGA) dans le choix et l'application des normes comptables, pourrait permettre aux entreprises contrôlées de bénéficier de certaines marges de liberté laissées à l'appréciation discrétionnaire des managers (Ben Amar et Abaoub, 2008).

Ainsi, les dirigeants, supposés opportunistes, profitent de leur avantage informationnel pour faire des choix comptables au détriment de l'intérêt des parties prenantes de l'entreprise, en présentant des états financiers répondant à leur logique intentionnelle. Dans cette perspective, certains auteurs (Sadi, 2011 ; Stolowy et Breton, 2004 ; Stéphane, 2009, Kouevi, et al., 2023) pensent que les choix décisionnels des dirigeants à la gestion du résultat reposent sur l'intention affichée par ces derniers lors de l'établissement des états financiers, de l'opération, que ce soit à l'actif ou au passif. Ainsi, il ressort que la motivation liée à la manipulation relève de la gestion du résultat où le désir de communiquer quelques fois les informations comptables ne reflétant pas la réalité (par exemple, des bénéfices en croissance constante).

La littérature académique semble s'accorder sur le fait que les résultats comptables publiés par les entreprises deviennent plus fiables et plus transparents lorsque le comportement opportuniste des managers est contrôlé à travers une variété de systèmes de surveillance (Dechow, et al., 1996). Dans cette optique, plusieurs travaux empiriques récents ont mis en évidence le rôle des mécanismes internes de gouvernance dans la supervision des choix discrétionnaires des dirigeants et dans la réduction de la gestion des résultats (Chen et Zhang, 2014 ; Badreddine, et al., 2018, El Gout et Sadik, 2023 ; El Kezazy et Hilmi, 2023). Toutefois, l'impact de ces mécanismes de gouvernance sur la gestion du résultat comptable doit faire l'objet d'une étude empirique confirmatoire. De ce fait, l'objectif de ce papier est d'étudier l'influence des mécanismes internes de gouvernance sur la gestion du résultat comptable au Cameroun, afin de répondre à la question suivante :

**Dans quelle mesure les différents mécanismes internes de gouvernance peuvent avoir un effet sur la gestion du résultat comptable dans les entreprises camerounaises ?**

Pour ce faire, la suite de ce travail sera articulée comme suit : la première partie expose une revue de la littérature, la deuxième partie présente la méthodologie, la troisième partie les

résultats explicatifs de la gestion du résultat comptable et la quatrième partie expose et la discute les résultats obtenus.

### 1. Revue de la littérature :

Les mécanismes internes de gouvernance généralement mobilisés, en matière de contrôle de la gestion du résultat, sont liés à la concentration de l'actionnariat, à la composition et l'action du conseil d'administration, l'actionnariat familial et la rémunération du dirigeant. Le choix de ces mécanismes de gouvernance a été guidé par la problématique de recherche, par le cadre théorique utilisé et les résultats des travaux empiriques antérieurs, mais aussi par la disponibilité des données relatives aux variables de gouvernance.

Le premier facteur qui agit sur la gestion du résultat est le conseil d'administration. Selon Marra, et al., (2011), le CA est généralement considéré comme un organe crucial pour la gouvernance d'entreprise qui peut influencer sur la crédibilité des états financiers en limitant la gestion du résultat. Peasnell, et al., (1998) démontrent également que le conseil d'administration contribue à freiner la gestion du résultat des sociétés américaines. García-Meca et Sánchez-Ballesta (2009) supposent que la capacité du conseil d'agir comme un mécanisme de contrôle efficace en limitant le comportement opportuniste du dirigeant dépend de ses caractéristiques (la taille, la séparation de la fonction de contrôle de la fonction de gestion, la présence des administrateurs indépendants).

En ce qui concerne la rémunération du dirigeant, dans le cadre conceptuel de l'agence défini par Jensen et Meckling (1976), l'intéressement financier des dirigeants occupe une place déterminante dans le système de gouvernance et permet de les amener à adopter durablement un comportement conforme aux attentes des actionnaires. Vance (1983) soutient que la rémunération a un rôle important dans la gouvernance d'entreprise. Davidson, et al., (1998) montrent que la rémunération est susceptible d'avoir une incidence sur la volonté du dirigeant à gérer le résultat. Dans le même ordre d'idée, Dechow, et al., (1996) suggèrent que le comité des rémunérations devrait ajuster la rémunération du dirigeant afin d'éviter son comportement opportuniste.

Enfin, le lien entre la concentration de l'actionnariat et la gestion du résultat a fait l'objet de différentes études comme celles de Guthrie et Sokolowsky (2010), Zhong, et al., (2007), Bozec (2008), Liu et Lu (2007) ou encore Smith (1976). Plusieurs travaux empiriques ont testé la relation entre concentration de l'actionnariat et gestion du résultat comptable

(Bengono, 2019). Smith (1976) montre que la présence de blocs d'actionnaires limite les pratiques de lissage des résultats des sociétés américaines. Dempsey, et al., (1993) constatent aussi que les sociétés sans actionnaire externe dominant (détenant au moins 10 % du capital) tendent à classer les profits parmi les éléments d'exploitation, et les pertes en résultat exceptionnel.

Cependant, la concentration de l'actionnariat peut entraîner des conflits entre actionnaires majoritaires et actionnaires minoritaires, dans le cas où les premiers sont aussi dirigeants, et peuvent s'attribuer des bénéfices privés au détriment des seconds. La gestion du résultat peut alors servir de stratégie d'enracinement des dirigeants-actionnaires de contrôle (Mard et Schatt, 2011). Zhong, *et al.*, (2007) montrent que la présence de blocs d'actionnaires n'est pas en mesure de prévenir la gestion du résultat en cas de faible performance. Bozec (2008) constate également que la concentration du capital accroît la gestion du résultat, mais qu'au-delà d'un certain seuil (34 %), la gestion des résultats décroît.

## **2- Démarche méthodologique de la recherche et description de l'échantillon**

Après avoir présenté le protocole de construction et de description de l'échantillon, la mesure et la description des variables qui entrent dans les tests des hypothèses seront successivement exposées.

### **2.1. Méthodologie de l'étude**

Pour déterminer l'impact des mécanismes internes de gouvernances sur la gestion du résultat comptable, cette étude formule les hypothèses suivantes :

*H1 : L'existence du conseil d'administration influencerait significativement la gestion du résultat comptable dans les entreprises camerounaises.*

*H2 : La rémunération du dirigeant serait positivement associée à la gestion du résultat comptable dans les entreprises camerounaises.*

*H3 : La concentration de l'actionnariat aurait une influence significative sur la gestion du résultat comptable.*

Pour mener à bien cette recherche, la méthode hypothético-déductive a été retenue. L'étude quantitative est mise en œuvre pour vérifier les hypothèses de notre modèle théorique. Afin de montrer l'incidence des variables retenus sur la gestion du résultat, plusieurs traitements statistiques sont envisagés selon les cas, le plan d'échantillonnage sera établi au sein du secteur privé. La méthode de collecte des données sera l'enquête par le biais de questionnaires

administrés auprès des dirigeants d'entreprises et des auditeurs externe par entrevues et par simple dépôt des fiches à questionnaire. Les données sont traitées à l'aide du logiciel SPSS (Statistical Package for the Social Sciences).

## 2.2-Protocole de constitution de l'échantillon

La population de cette recherche est constituée par l'ensemble des entreprises sociétaires qui tiennent une comptabilité, que celle-ci soit internalisée ou externalisée, exerçant dans les secteurs industriels, commerciaux et des services ayant au moins deux actionnaires et appartenant au secteur privé en laissant de côté les entreprises publiques. Encore faudra-t-il aller au-delà de la seule identification d'entreprises tenant compte de la fonction comptable pour retenir celles relevant des régimes simplifiés et du réel, c'est-à-dire celles ayant un chiffre d'affaires supérieur ou égal à 10 millions. De plus, notre échantillon doit être également composé de quelques entreprises dotées d'un conseil d'administration (CA).

Ces critères sont déterminants parce qu'à partir d'une certaine taille, une entreprise ne saurait se passer de la fonction comptable ce qui nous a automatiquement conduit à exclure de notre échantillon les TPE ou les entreprises relevant du régime de l'impôt libérateur. De plus, nous veillons dans la mesure du possible à ce que dans notre échantillon, il y ait une proportion significative des Sociétés Anonymes (SA) afin d'apprécier la portée du conseil d'administration à la compréhension du phénomène étudié.

Face à l'absence des bases de données statistiques fiables et régulièrement actualisées sur les activités économiques, les effectifs employés et la taille des entreprises camerounaises, la constitution de bases d'enquête ponctuelles est unanimement reconnue (Tsapi, 1997 ; Mfopain, et al., 2003). Ce qui nous a conduit à utiliser la technique d'échantillonnage de convenance.

Ainsi, pour mener à bien notre enquête, nous avons retenu un échantillon de base constitué des entreprises sociétaires camerounaises, en dressant une liste « *boussole* » à partir des trois (03) sources ci-après: le **site internet de la Chambre de Commerce, d'Industries, des Mines et de l'Artisanat (CCIMA)**, qui nous a fourni la liste des entreprises camerounaises exerçant le métier de transport routier professionnel, avec les villes et les contacts téléphoniques des responsables de ces organisations ; le **site internet de l'Institut National de la Statistique (INS)** nous a permis de constituer un répertoire des entreprises ayant deux ou plusieurs actionnaires dans les villes de Douala et de Yaoundé au cours des cinq dernières

années précédant l'enquête ; le **guide CISZOOM<sup>1</sup> (édition de 2014-2016)** que nous avons consulté et à partir duquel nous avons identifié de nombreuses entreprises avec des informations précises: nom de l'entreprise, ville d'implantation, plan de localisation, adresse.

Fort de tout ce qui précède, notre approche est fondée sur la méthode d'échantillonnage non aléatoires ou non probabilistes dite à « choix raisonné ».

Concrètement, la démarche adoptée consistait à recenser les entreprises classées en fonction de leur secteur d'activité sous les rubriques « industries », « commerces » et « services ». De ce recensement, nous avons éliminé les cas de redondances. À l'issue de ce premier tri, nous avons non seulement extrait les entreprises unipersonnelles, les Sociétés en Nom Collectifs, les Groupements d'Intérêts Économiques, mais aussi, nous avons veillé à ce que les différentes rubriques soient uniquement constituées des entreprises appartenant aux Sociétés À Responsabilité Limitée et aux Sociétés Anonymes appartenant à toutes les branches d'activités telles que spécifiées par la nomenclature de l'Institut National de la Statistique.

Cette démarche nous a débouché sur la constitution d'un échantillon théorique de 66 entreprises de deux ou plusieurs actionnaires sur le marché camerounais dans les secteurs industriels, des services et commerciaux. Le critère de localisation géographique est aussi une variable clé dans la détermination de l'incidence des mécanismes interne de gouvernance qui influencent la manipulation des informations comptables et financières dans les entreprises camerounaises.

En effet, notre descente sur le terrain nécessite qu'on aborde seulement ceux qui sont aptes à nous donner la bonne information sur la politique comptable (les Directeurs Généraux et les Présidents Directeurs Généraux). Selon Stolowy et Bréton (2003), la personne capable de nous donner les explications liées à la pratique de gestion du résultat serait un responsable d'entreprise, car c'est une activité qui lui est destinée. Ces derniers travaillent la plupart du temps dans les directions générales. Or, au Cameroun, la plupart des entreprises ont leur direction générale dans les deux grandes métropoles (Yaoundé et Douala). Il a donc été important pour nous d'effectuer une descente sur le terrain dans ces deux grandes métropoles.

---

<sup>1</sup> **CISZOOM** est une entreprise créée en 1994, qui édite des guides professionnels de recensement et de localisation des entreprises pour les villes africaines (toutes les villes du Cameroun, Ndjaména, Bangui, Pointe Noire, Brazzaville, Libreville, Cotonou, Lomé, Ouagadougou, Bamako, Dakar, Abidjan), par secteur d'activités, allant du petit commerce à l'industrie, en passant par les services administratifs et les professions libérales.

Nous nous sommes donc intéressés aux différentes données provenant des entreprises qui ont fait l'objet des redressements fiscaux ou qui n'ont pas fait l'objet des redressements fiscaux dans l'environnement camerounais. Autrement dit, il s'agit d'une entité juridique ou d'une organisation ayant en son sein des actionnaires ou des associés. De plus, l'examen du choix de ce type d'entreprise ayant deux ou plusieurs actionnaires sur le marché camerounais est l'une des raisons qui milite en faveur du choix des unités d'analyse exerçant dans les industries, les services et les commerces.

En d'autres termes, la détention des informations relatives à la gestion des données comptables n'est pas uniquement disponible au niveau de la direction générale. De telles informations peuvent aussi être disponibles au niveau du président du conseil d'administration ou du conseil des actionnaires.

Cependant, dans une entreprise disposant d'un conseil d'administration, il n'est pas facile d'être en présence du président du conseil, sauf si ce dernier est aussi le directeur. Or, les personnes interrogées devraient avoir connaissance de toutes les informations relatives à la politique comptable.

En ce qui concerne la taille de l'échantillon, nous n'avons pu établir le contact qu'avec 55 entreprises parmi les 60 entreprises constituant notre base d'échantillonnage. Ces entreprises sont localisées dans les villes de Douala et de Yaoundé. Les contraintes financières et temporelles ont contribué à réduire la taille de l'échantillon.

Le tableau ci-dessous présente la répartition de l'échantillon suivant l'espace géographique.

**Tableau 1 : Répartition de l'échantillon suivant l'espace géographique**

	Questionnaires administrés	Questionnaires récupérés	Questionnaires non récupérés	Questionnaires exploitables
Douala	37	36	1	35
Yaoundé	18	16	2	15
Total	55	52	3	50

**Source : Nous-mêmes**

### 2.3-Mesure et description des variables d'études

Nous présenterons successivement les échelles de mesure des placements financiers, des motivations intrinsèques et des motivations extrinsèques.

### 2.3.1- Mesure de la variable dépendante : la gestion du résultat comptable

Les dirigeants peuvent user de leur discrétion, en vue de manipuler les résultats via les accruals et d'altérer la performance réelle de l'entreprise. C'est pourquoi les résultats qui se transforment rapidement en flux de trésorerie, représentent une qualité des bénéfices des plus désirables. Francis, et al., (2005) considèrent que cette transformation rapide des résultats en flux de trésorerie est aux mieux capturés par le modèle de Dechow et Dichev (2002). Ce modèle suggère que la qualité des accruals s'apprécie par le degré d'association entre la variation du total des accruals courants avec les flux de trésorerie des périodes passées, présentes et futures.

Plusieurs études se sont penchées sur l'utilisation des accruals discrétionnaires pour mesurer la gestion du résultat comptable en s'appuyant sur des modèles d'estimation (Healy, 1985 ; DeAngelo, 1986 ; Dechow et Sloan, 1991 ; Jeanjean, 2002 ; Shabou et Boulila, 2002). Haoudi et Rachid (2017) ont retenu dans leur étude la valeur absolue des accruals discrétionnaires pour mesurer la gestion du résultat comptable dans le contexte marocain. Les accruals 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). Les *Accruals* sont composés de deux parties : l'une non-discrétionnaire inhérente à l'application sincère et fidèle des principes comptables d'engagement et une autre discrétionnaire. Ils représentent le mode de mesure le plus répandue pour déterminer les facteurs susceptibles d'expliquer la gestion du résultat comptable (Mard et Marsat, 2012 ; Mard, 2004).

Ainsi, tout comme Michaïlesco, (1999) et Bimeme et Um Ngouem (2018) qui mesurent la gestion du résultat comptable par une liste d'items, à la lumière des travaux de certains auteurs (Vangah et Ngantchou, 2018 ; Vangah, 2018 ; Mballa Atangana, 2016 ; Mballa Atangana et Feudjo, 2018 ; Saha, 2019 ; Mard, 2004 ; Mai Django, et al., 2018) et au regard des résultats obtenus à l'issue de notre étude exploratoire, nous avons identifié treize (13) items de mesure qui rendent compte de la gestion du résultat comptable : la modification de la méthode d'amortissement des immobilisations corporelles ; l'incorporation des frais financiers dans le coût d'acquisition des immobilisations ; le recours à la cession des immobilisations Remises et escomptes accordés sur vente ; la modification des méthodes d'évaluation des stocks ; l'utilisation des mécanismes de crédit-bail ; la pratique des promotions sur les ventes ; la cession des créances auprès des banques et organisations

spécialisées ; la surproduction des produits ; la majoration des provisions pour risque et charge ; la mauvaise rectification des erreurs antérieures ; le retard ou avancement des opérations ; la variation du chiffre d'affaires.

### **2.3.2- Mesure des variables indépendantes : mécanismes internes de gouvernance**

Dans la première partie de ce travail, nous avons émis des solutions théoriques. Ces solutions théoriques ou hypothèses mettent en relation des variables. Nous avons donc mis en avant une série de variables qui influencent la gestion du résultat comptable. Nous détaillons maintenant les mesures de ces variables.

- **Le conseil d'administration**

Cette variable (qualitative) mesurée directement à l'aide d'une échelle nominale à deux modalités vise à mettre en évidence l'existence ou non dans les mécanismes internes de gouvernance d'un conseil d'administration. La valeur 1 désigne la gouvernance de l'entreprise par un conseil d'administration. La valeur 0 quant à elle exprime le phénomène contraire. Cette mesure a aussi été utilisée aussi par Chtourou et Courteau (2001), Petra (2007) et Zarai et Bettabai (2007).

Après avoir présenté l'échelle de mesure du conseil d'administration, nous allons nous intéresser à un autre mécanisme interne de gouvernance d'entreprise, à savoir la rémunération du dirigeant.

- **La rémunération du dirigeant**

Dans le cadre du conflit d'intérêt entre les actionnaires et les dirigeants, les entreprises cherchant à limiter le comportement opportuniste des dirigeants accordent à ces derniers des plans d'intéressement aux résultats se référant à des indicateurs comptables (Baghar, 2018). La rémunération du dirigeant se compose généralement de trois composantes : une rémunération fixe, une rémunération variable à court terme qui est déterminée en fonction des performances financières de l'entreprise (bonus, primes...) et une rémunération variable à long terme qui correspond à une promesse de verser une somme d'argent ou des droits de propriété pour l'atteinte de certains résultats (Khenissi, 2013).

Cela conduit à la formulation de l'hypothèse de la rémunération selon laquelle les dirigeants tendent à privilégier les méthodes comptables augmentant le résultat. À la lumière des travaux de Lanoue et Peltier-Rivest (2006), la variable « rémunération du dirigeant » est mesurée dans

le cadre de ce travail par les modes de rémunération composés de 8 items mesurés sur l'échelle de Likert suivant : rémunération fixe ; rémunération variable ; avantages en nature ; plans d'actionnariat ; indemnités de fin de mandat ; prime à l'embauche ; jetons de présence ; rémunérations exceptionnelles.

- **La concentration de l'actionnariat**

En nous appuyant sur les travaux de Foka, et al., (2018) et ceux de Calvi-Reveyron (1998), nous retenons le seuil de Calvi-Reveyron (1998) pour mesurer la concentration de l'actionnariat dans les entreprises camerounaises. Calvi-Reveyron (1998) choisit le seuil de 33,33 % le minimum de blocage nécessaire en Assemblée Générale.

### **3-Résultats explicatifs de la gestion du résultat comptable en contexte camerounais**

Nous présenterons les caractéristiques de notre échantillon, l'analyse descriptive des concepts impliqués dans les hypothèses et les tests hypothèses de recherche.

#### **3.1-Analyse descriptive de la gestion du résultat comptable**

Nous avons appliqué un tri à plat sur les items de mesure de la gestion du résultat comptable après codage des variables.

Ces résultats nous montrent que 82 % (soit 22 entreprises) de notre échantillon procèdent souvent par la modification de la méthode d'amortissement des immobilisations corporelles pour influencer les informations comptables et financières. Fixé par le CGI, la durée et le taux d'amortissement sont des rubriques utilisées par les entreprises pour pratiquer la gestion du résultat. Elles estiment que ces durées et taux préalablement définis par la réglementation fiscale ne prennent pas en compte leurs réalités quotidiennes.

82 % des personnes interrogées estiment souvent effectuer le reclassement des petits matériels en charge. La plupart des répondants (74 %) considèrent l'estimation des provisions sur les créances comme l'une des techniques majeures de gestion du résultat comptable dans les entreprises camerounaises. Le choix du moment « timing » de la vente de l'élément de l'actif est aussi utilisé comme moyen de manipulation réelle du résultat. Environ 66 % indiquent qu'elles étalent ou retardent leurs prestations dans le temps, alors que 92 % enregistrent les charges constatées sur un seul exercice en contournant stratégiquement le principe de spécialisation d'exercice. Même si, à long terme, ces ajustements n'ont aucune conséquence,

à court terme, ils auront pour effet de réguler le résultat en transférant les produits et les charges dans le temps.

Un autre procédé mis en exergue est la valorisation des stocks. Tout comme dans les travaux de Hamza (2012), l'évaluation des stocks semble être une technique très répandue au niveau de la gestion du résultat. Parmi les entreprises de notre étude, 90 % gèrent souvent le stock à la hausse ou à la baisse par les variations de stock, cette pratique permet de piloter le résultat. Il s'agit soit de minimiser la valeur des stocks ou de l'augmenter. Le compte de résultat devient donc impacté d'une manière indéniable. Ce procédé identifié s'inscrit dans le même ordre d'idée que celui développé par Stolowy (2000), sauf que l'auteur énonce que la gestion du résultat au niveau de la valorisation des stocks se constate lors du changement des méthodes comptables. Shabou et Boulila (2002) dans leurs travaux sur la comptabilité créative parviennent aussi à conclure que la valorisation des stocks est une technique de comptabilité créative.

Après avoir montré la place que la gestion du résultat comptable occupe dans les entreprises camerounaises, il est important pour nous de décrire les éléments susceptibles de modifier cette pratique de gestion du résultat retenus dans ce travail.

### **3.2. Les caractéristiques des éléments explicatifs de la gestion du résultat comptable**

Il est question de faire le point sur les variables explicatives de la gestion du résultat comptable. Il s'agit ici de présenter les éléments (le conseil d'administration, la rémunération du dirigeant, la concentration de l'actionnariat, l'actionnariat familial) qui guident les choix stratégiques en matière de gestion du résultat comptable dans les entreprises.

#### **3.2.1. L'aperçu du conseil d'administration dans les entreprises camerounaises**

Les statistiques descriptives relatives à cette variable montre que 60 % contre 40 % des entreprises de l'échantillon fonctionnent avec un CA. En d'autres termes, une bonne partie des entreprises adoptent une forme juridique qui les prédispose à être sous le contrôle d'un CA. On serait tenté de dire que l'environnement économique camerounais est fortement constitué des entreprises gouvernées un CA.

#### **3.2.2. La description de la rémunération du dirigeant des entreprises**

Dans la littérature, nous avons mentionné que la rémunération du dirigeant grevait le comportement opportuniste de dirigeants en matière de gestion du résultat comptable. Les

résultat montre que les entreprises de notre échantillon utilisent beaucoup plus la rémunération variable comme mode de paiement du service rendu par les dirigeants. Par contre, les avantages en nature restent faibles. Les pourcentages sont respectivement de 92 % et 48 %.

### **3.2.3. La répartition des pourcentages d'actions et des droits de vote dans les entreprises de notre échantillon**

Pour répondre à cette question, nous avons associé la concentration de l'actionnariat au pourcentage d'actions détenues par les trois premiers actionnaires. Si ce pourcentage d'actions est supérieur à 33,33 % comme le suppose Hirigoyen (1984), alors la concentration de l'actionnariat est forte. Dans le cas contraire, on dira que la concentration de l'actionnariat est faible. Afin d'appréhender la nature de cette concentration, nos répondants étaient appelés à se prononcer sur le pourcentage d'actions détenues par les trois premiers actionnaires.

L'analyse descriptive montre que sur les 50 entreprises de notre échantillon 26 entreprises ont un pourcentage d'actions détenues par les trois premiers actionnaires supérieurs à 33,33 %. Ce résultat indique que l'actionnariat des entreprises est légèrement concentré entre les mains des trois premiers actionnaires (52 % entreprises).

Après l'analyse des variables, il convient à présent de soumettre certaines variables à une ACP suivie d'un contrôle de la cohérence interne de l'échelle de mesure.

### **3.3-Le contrôle de l'opérationnalisation des variables de mesure**

Nous avons réalisé une Analyse en Composantes Principales (ACP) avec une rotation VARIMAX, sur certains items de mesure de nos différentes hypothèses de recherche. Ce choix a été guidé en grande partie par la nature de nos variables qui sont métriques.

#### **3.3.1. L'ACP des items de mesure de la rémunération du dirigeant**

La rémunération du dirigeant est initialement mesurée par huit (08) items. Nous avons tout d'abord mesuré la fiabilité de ces items. Pour cela nous avons calculé l'alpha de Crombach de cette série d'indicateurs dont le résultat est de 0,867. Ce résultat est satisfaisant, vu qu'il est supérieur au seuil minimum de 0,6 exigé. Les écrits de Laurencelle (1998) et Laveault (2012) nous confortent dans notre démarche. Pour eux, cette valeur peut être considérée comme très bonne pour un débutant dans la recherche que nous sommes. Pour réduire l'interprétation des données, nous avons lancé trois ACP.

La première ACP montre que les données sont factorisables avec un indice KMO de 0,832 et une significativité de Bartlett de 0,000. La qualité de la représentation est bonne, les extractions sont supérieures à 0,5 à l'exception du recours à la cession des immobilisations, mais un seul item « Avantages en nature » est corrélé à deux facteurs. Ces constats nous ont conduit à la suppression de cet item.

La dernière ACP indique que les données sont factorisables avec un indice KMO de 0,829 et une significativité de Bartlett de 0,000. La qualité de la représentation est bonne globalement, les extractions sont supérieures à 0,5.

Les résultats de l'analyse factorielle du concept de « rémunération du dirigeant » font ressortir un facteur unique composé de sept (07) items (Rémunération fixe ; Rémunération variable ; Plans d'actionnariat ; Indemnités de fin de mandat ; Prime à l'embauche ; Jetons de présence ; Rémunérations exceptionnelles), ayant une valeur propre supérieure à 1 et permettant d'expliquer 58,156 % de la variance totale. Le coefficient alpha de Cronbach d'une valeur de 0,876 est satisfaisant puisqu'il est supérieur à 0,6 qui est la valeur minimale recommandée. Le caractère unidimensionnel de la variable « rémunération du dirigeant » est ainsi confirmé par l'ACP.

### **3.3.2- L'ACP des items de mesure de la gestion du résultat comptable**

La gestion du résultat a été mesurée par treize items dans le cadre de notre recherche. Nous avons tout d'abord mesuré la fiabilité de ces items. Pour cela, nous avons calculé l'alpha de Cronbach de cette série d'indicateurs dont le résultat est de 0,901. Ce résultat est satisfaisant, vu qu'il est supérieur au seuil minimum de 0,6 exigé. Pour réduire l'interprétation des données, nous avons lancé deux ACP.

La première ACP révèle que les données sont factorisables avec un indice KMO de 0,721 et une significativité de Bartlett de 0,000. La qualité de la représentation est bonne, les extractions sont supérieures à 0,5, mais un seul item « Remises et escomptes accordés sur vente » est corrélé à deux facteurs. Ces constats nous ont conduit à la suppression de cet item.

La deuxième ACP révèle que les données sont factorisables avec un indice KMO de 0,737 et une significativité de Bartlett de 0,000. La qualité de la représentation est bonne globalement, les extractions sont supérieures à 0,5.

Selon la règle de Kaiser qui commande de retenir les facteurs dont les valeurs propres sont supérieures à 1, un facteur constitué de 12 items a été retenu avec une cohérence interne de 0,890. Ce facteur a un pourcentage de restitution de l'information de 56,39 %. La composante extraite a été appelé « **Gestion du résultat comptable** ».

Après la description des variables issues de l'opérationnalisation des concepts, c'est à dire celles relatives aux mécanismes de gouvernance et à la gestion du résultat comptable, nous pouvons aisément procéder à l'analyse des résultats qui devra nous permettre d'infirmer ou de valider les hypothèses formulées au départ.

#### **4- Les résultats des tests des hypothèses explicatives de la gestion du résultat comptable et discussion**

Il est question de soumettre nos hypothèses à l'épreuve des faits afin de pouvoir discuter les résultats obtenus.

##### **4.1. L'étude de la relation entre le conseil d'administration et la gestion du résultat comptable**

Les résultats du test de comparaison de moyennes entre les entreprises qui disposent d'un conseil d'administration ou d'un conseil d'actionnaires et celles qui n'en disposent pas. Il nous importe de déterminer si le comportement des entreprises face à la gestion du résultat comptable diffère selon l'existence ou non du conseil d'administration influence positivement la gestion du résultat comptable.

**Tableau 2 : Test de comparaison des moyennes entre l'existence du conseil d'administration et la gestion du résultat comptable**

		Test de Levene sur l'égalité des variances		Test-t pour égalité des moyennes						
		F	Sig,	T	ddl	Sig (bilatérale)	Différence moyenne	Différence écart-type	Intervalle de confiance 95% de la différence	
									Inférieure	Supérieure
<b>Gestion du résultat comptable</b>	Hypothèse de variance égale	<b>0.302</b>	<b>0.015</b>	2,324	48	0,000	0,379	0.286	-197	0,955
	Hypothèse de variance inégale			<b>2,467</b>	<b>47,213</b>	<b>0,000</b>	<b>0.379</b>	<b>0.259</b>	<b>-141</b>	<b>0,899</b>

**Source : nos analyses**

À la lecture du tableau ci-dessus, le test de Levene d'égalité des variances apparaît comme étant un préalable à l'interprétation du t de Student. Ainsi, l'interprétation du test d'égalité des

moyennes serait conditionnée par celui de l'égalité des variances. Pour une valeur quelconque de la statistique F du test de Levene, si le seuil de significativité est supérieur à 0,05, il y a égalité des variances entre les variables concernées. Dans le cas contraire où pour une valeur donnée la statistique F du test de Levene le seuil de significativité serait inférieure à 0,05 l'on conclura à une inégalité des variances.

Dans le cas d'espèce, le test de Levene indique que les variances sont inégales de l'existence du conseil d'administration du point de vue de la gestion du résultat comptable ( $F = 0,302$  à  $p = 0,015$ ). Dans le cas d'une hypothèse de variances inégales, la valeur absolue obtenue du t de Student est de 1,324 à 48 degrés de liberté et significative à  $p = 0,000$ . Ce résultat traduit la présence d'un effet attribuable de l'existence du conseil d'administration sur la gestion du résultat comptable. Ce résultat vient renforcer le constat selon lequel les entreprises qui possèdent un conseil d'administration exercent un contrôle efficace des dirigeants ; ce qui contribue à limiter la gestion du résultat comptable. Nous pouvons donc affirmer que la gestion du résultat comptable varie en fonction de l'existence du conseil d'administration au sein de la gouvernance d'entreprise.

Au regard de ce résultat, nous en déduisons que **notre hypothèse H1 est validée.**

Notre étude confirme pour le Cameroun l'influence du conseil d'administration sur la gestion du résultat comptable à l'inverse de Jeanjean (2003) et Firth, et al., (2007) qui ont souligné qu'il n'existe pas de relation significative entre le conseil d'administration et la gestion des résultats comptables.

En effet, le conseil d'administration est considéré comme l'une des composantes essentielles du système de gouvernement d'entreprise (Charreaux et Pitol - Belin, 1990 ; John et Senbet, 1998). Et ce, à travers ses deux principaux attributs à savoir l'évaluation et la ratification des décisions d'une part et le contrôle des dirigeants d'autre part. L'existence d'un conseil d'administration est également considérée par la théorie d'agence (Fama, 1980) ainsi que par la théorie des coûts de transactions (Williamson, 1985), comme l'un des principaux instruments permettant de discipliner les dirigeants. Ce résultat est conforme à celui trouvé par Beasley (1996), Vafeas (1999) et Mai Django, et al., (2018) qui ont prouvé l'existence d'une relation négative entre le conseil d'administration et la gestion du résultat comptable. L'étude de Bédard, et al., (2001) confirme ces résultats. Ils indiquent que le conseil d'administration améliore le contrôle des pratiques discrétionnaires des dirigeants.

#### 4.2- Le lien entre la rémunération du dirigeant et la gestion du résultat comptable

Afin de tester cette hypothèse, nous avons procédé à une transformation des variables (Rémunération fixe ; Rémunération variable ; Plans d'actionnariat ; Indemnités de fin de mandat ; Prime à l'embauche ; Jetons de présence ; Rémunérations exceptionnelles) en la variable rémunération du dirigeant. Cette nouvelle variable nous a permis d'examiner l'existence d'une relation (Analyse de la corrélation) et ensuite de réaliser le test de régression linéaire pour confirmer ou infirmer l'hypothèse formulée.

Ainsi, le coefficient de corrélation de Pearson entre la rémunération du dirigeant et la gestion du résultat comptable est positif dans le sens prévu par l'hypothèse. Avec un coefficient de corrélation de 0,942 significatif au seuil de 0,000, nous constatons une corrélation significative entre la rémunération du dirigeant et la gestion du résultat comptable. D'une manière générale, il existe une relation linéaire significative entre la rémunération du dirigeant et la gestion du résultat comptable.

Le coefficient de détermination ou R - deux (R<sup>2</sup>) du modèle de régression linéaire donne une valeur de 0,887 qui est nettement satisfaisante puisque supérieure à 0,5. De plus, le coefficient bêta de 0,942 confirme que la relation entre les deux variables impliquées dans notre hypothèse de recherche évolue dans le même sens. Il est confirmé par le test de la robustesse du modèle dans la mesure où la valeur F est égale à 375,659 et est significative au seuil de 0,000 pour 1 et 48 degrés de liberté. Le pouvoir explicatif de ce modèle est confirmé par les résultats de l'Anova (Tableau 3).

**Tableau 3 : Anova du modèle de régression entre la rémunération du dirigeant et la gestion du résultat comptable**

Modèle		Somme des carrés	Ddl	Carré moyen	F	Signification
1	Régression	43,448	1	43,448	375,659	0,000
	Résidu	5,552	48	0,116		

Source : nos analyses

Le modèle de régression entre la gestion du résultat comptable et la rémunération du dirigeant se présente de la façon suivante :

**Gestion du résultat comptable = 2,260E-016 + 0,942 Rémunération du dirigeant**

Les valeurs (t) de Student sont bien élevées (19,382) et le test statistique montre que la constante et le coefficient de régression de la variable explicative sont significativement différents de zéro au seuil de 0,000. On peut alors dire que la gestion du résultat comptable

des entreprises au Cameroun est une fonction linéaire positive de la rémunération du dirigeant.

Au regard de ce résultat, nous pouvons dire que **l'hypothèse H2 est validée.**

Ces résultats sont similaires à ceux révélés par Feng, et al., (2011) et Habib et Hamadi (2013) dans leur étude visant à appréhender l'effet de la rémunération du dirigeant sur la gestion du résultat comptable.

Les résultats de ces auteurs révèlent que les entreprises qui développent plusieurs mécanismes incitatifs au profit de leurs directeurs se caractérisent par une sensibilité énorme de leurs cours boursiers au système de rémunération et une gestion agressive des résultats. Charreaux (2000) confirme également la liaison positive entre la rémunération incitative du dirigeant et la gestion du résultat comptable. Selon ce dernier, l'indexation de la rémunération à la performance induit parfois des effets pervers, le dirigeant serait incité à manipuler le résultat comptable. La théorie économique nous enseigne que les agents économiques rationnels font partie des dirigeants qui ont tendance à maximiser leur propre profit. Nous allons présentement examiner le lien entre l'actionnariat familial et la gestion du résultat comptable.

#### 4.3. L'étude de la relation entre la gestion du résultat comptable et la concentration de l'actionnariat

Un test de comparaison des moyennes a été opéré sur les variables appréhendant la concentration de l'actionnariat et la gestion du résultat comptable. Les résultats sont interprétés au regard du t de Student pour un seuil de signification choisi. Le tableau suivant présente les résultats obtenus.

**Tableau 4 : Test de comparaison de moyennes entre la gestion du résultat comptable et la concentration de l'actionnariat**

		Test de Levene sur l'égalité des variance		Test-t pour égalité des moyennes						
		F	Sig,	T	Ddl	Sig (bilatérale)	Différence moyenne	Différence écart-type	Intervalle de confiance 95% de la différence	
									Inférieure	Supérieure
Gestion du résultat comptable	Hypothèse de variance égale	1,506	0.022	- 2,739	48	0,000	- 0,482	0,277	-1,040	0,075
	Hypothèse de variance inégale			- 2,700	34,461	0,000	- 0,482	0,284	-1,059	0,094

Source : nos analyses

À la lecture du tableau ci-dessus, le test de Levene indique que les variances sont inégales de la concentration de l'actionnariat du point de vue de la gestion du résultat comptable ( $F = 1,506$  à  $p = 0,022$ ). Dans le cas d'une hypothèse de variances inégales, la valeur absolue obtenue du  $t$  de Student est de  $1,700$  à  $48$  degrés de liberté et significatif à  $p = 0,000$ . Ce résultat traduit la présence d'un effet attribuable de la concentration de l'actionnariat sur la gestion du résultat comptable. Ce résultat vient renforcer le constat selon lequel les entreprises dont le pourcentage des actions détenues par les trois premiers actionnaires est supérieur à  $33,33\%$  ne manipulent pas leur résultat comptable. Nous pouvons donc affirmer que la décision de manipuler le résultat comptable varie en fonction de la structure du capital dans l'entreprise.

Au regard de ce résultat, nous en déduisons que notre **hypothèse H3 est validée**.

Ces conclusions sont similaires à celles révélées par Beneish (1997) et Smith (1976) qui ont montré que la concentration du capital entre un petit nombre d'actionnaires permet un meilleur contrôle des dirigeants. Elle limite également les pratiques de lissage des résultats des sociétés américaines.

En effet, la concentration du capital améliore la qualité de la gestion. Plusieurs auteurs suggèrent que la concentration de la propriété va de pair avec un système de contrôle plus strict dans lequel les actionnaires dominants exercent une présence plus active auprès des dirigeants (Agrawal et Knoeber, 1996 ; Boubakri, et al., 2005). Selon Alexandre et Paquerot (2000), un actionnaire possédant une part significative du capital de l'entreprise est fortement incité à investir dans le contrôle de la gestion de la firme. L'engagement d'un tel actionnaire dominant peut constituer une meilleure garantie de réduction des conflits d'intérêts avec les dirigeants en matière de gestion du résultat comptable.

Au terme de cette série d'analyses consacrée aux tests des hypothèses qui ont été formulées dans ce travail, nous pouvons dire qu'il existe des relations positives entre deux mécanismes de gouvernance d'entreprise (rémunération du dirigeant) et la gestion du résultat comptable d'une part, et des relations négatives entre les variables comme le conseil d'administration et la concentration de l'actionnariat d'autre part.

### **Conclusion :**

Cette étude examine 3 hypothèses de relations entre 4 variables latentes à savoir le conseil d'administration, la rémunération du dirigeant, la concentration de l'actionnariat et la gestion

du résultat comptable. Pour vérifier ces hypothèses cette étude utilise la régression linéaire et le test de comparaison des moyens. Les items et les variables latentes sont déterminés à partir de la revue de littérature concernant plusieurs domaines de gestion notamment en la comptabilité et la finance. Le traitement des données a montré l'existence d'une relation linéaire positive entre la rémunération du dirigeant et la gestion du résultat comptable et une influence significative du conseil d'administration et de la concentration de l'actionnariat sur la gestion du résultat comptable. Ainsi, au regard de l'influence de ces différents facteurs, nous suggérons un certain nombre d'actions.

Premièrement, les managers ont intérêt à être à l'écoute de leurs actionnaires. Cela revient à satisfaire leurs désirs en matière de qualité des informations financières fournies dans les états financiers afin de s'assurer de la réduction des conflits d'intérêt entre actionnaires majoritaires, minoritaires et les dirigeants. Il est important de réduire les tensions entre actionnaires et dirigeants. Un conflit entre ces derniers peut entraîner non seulement un ralentissement de la prise de décision, mais aussi une baisse de la motivation et de la productivité.

Deuxièmes, cette recherche fournie aux managers les pratiques comptables et fiscales à éviter pour ne pas s'exposer au risque de redressement et partant, de sanction dommageable pour leur réputation, pour un climat fiscal ambiant avec l'administration fiscale.

Enfin, pour les pouvoirs publics, cette recherche met à leur disposition les pratiques comptables à combattre énergiquement afin d'accroître les recettes fiscales.

Malgré la pertinence des résultats, notre travail n'est pas exempt de limites. Cette étude utilise un échantillon de faible taille (50 entreprises), les résultats constatés doivent faire l'objet d'une étude future de confirmation moyennant un échantillon de grande taille. Une autre limite est liée au fait que d'autres mécanismes internes de gouvernance tels que le comité d'audit, l'actionnariat des dirigeants, n'ont pas été abordé dans cette étude. Par ailleurs, cette approche, qui peut être couplée à une démarche qualitative, permettrait d'obtenir des résultats plus significatifs sur l'adoption des choix comptables discrétionnaires par les dirigeants de sociétés camerounaises.

## BIBLIOGRAPHIQUE :

Agrawal A. & Knoeber C.R. (1996), « Firm Performance and mechanisms to Control Agency Problems Between Managers and Shareholders », *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol 31, n°3, p377-397.

Alexandre H. & Paquerot M. (2000), « Efficacité des structures de contrôle et Enracinement des dirigeants », *Finance Contrôle Stratégie*, Vol 3, n°2, p 5-29.

Badreddine H., Tarek M. & Sameh H. (2018), « Gestion des résultats, seuils comptables et gouvernance d'entreprise : le cas des sociétés françaises » *Finance-contrôle-stratégie*, Vol 1, p21-38

Baghar Nezha (2018), « La gestion des résultats comptables au Maroc et impact des normes IFRS », *Conference: 6ème Conférence Internationale en Economie-Gestion & Commerce International (EGCI-2018)*.

Beasley M. (1996), "An Empirical Analysis of the Relation Between the Board Of Director Composition and Financial Statement Fraud." *The Accounting Review*, Vol 70. N°4 p 443-466.

Bédard J. Chtourou M S. & Courteau L. (2001), « Corporate governance and earning management », *Working paper*, Université de Laval, 39 p.

Ben Amar A. et Abaoub E. (2008), « Les transferts de richesse des parties prenantes vers les actionnaires dans le cadre de la gestion du résultat », *La Revue Comptable et Financière*, n° 1, pp 150-175.

Beneish M. D. (1997), "Detecting GAAP Violation: Implications for Assessing Earnings Management Among Firms with Extreme Financial Performance", *Journal of Accounting and Public Policy*, vol:16, No: 3, pp: 271-309.

Bengono B. (2019), « La gouvernance d'entreprise à l'aune de la communication des informations comptables et financières dans les entreprises au Cameroun : rôle de l'actionnariat », *Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit*, vol 3, n°8, p : 783- 801.

Bimeme Bengono I. & Um Ngouem M. T. (2018), « Les déterminants de la manipulation des informations comptables et financières : Le cas des entreprises Camerounaises », *Revue Ramres*, vol 1, n°2.

Boubakri N., Cosset J.C., Fischer K., & Guedhami O. (2015), « Privatization and Bank Performance in Developing Countries », *Journal of Banking & Finance*, vol 29 (8-9):2015-2041

Bozec Y. (2008), « Concentration de l'actionnariat, séparation des droits de vote et des droits de propriété et gestion des bénéficiaires : Une étude empirique canadienne », *Revue canadienne des sciences de l'administration*, vol 25, pp 67-82.

Calvi-Reveyron M. (1998), « Politique de dividende et théorie du free cash-flow : une revue de la littérature », *Cahier de recherche du CERAG* 98-09.

Chalayer S. & Dumontier P. (1996), « Performance économique et manipulations comptables : une approche empirique », *Actes du XVIIème Congrès de l'Association Française de Comptabilité*, Valenciennes, pp. 803-818.

Charreaux G. & Pitol-Belin J.P. (1990), *Le conseil d'administration*, Vuibert.

Charreaux, G. (2000), « La théorie positive de l'agence : positionnement et apports », *Revue d'économie industrielle*, Vol 92, p38-56.

Chen B. & Zhang J. (2014), « Analytics for Knowledge Creation: Towards Epistemic Agency and Design-Mode Thinking? » *Journal of learning analytics* 3(2) 139-163

Davidson W.N., Pilger T. & Szakmary A. (1998), "Golden parachutes, board and committee composition, and shareholder wealth" *Financial Review*, vol. 33 No. 4, pp. 17-32.

DeAngelo L. (1986), "Accounting numbers as market valuation substitutes: a study of management buyouts of public stockholders", *The accounting Review*, vol LXI, 400-420.

Dechow P. M. & Dichev (2002), « The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors », *The Accounting Review*, vol 77, p35-59.

Dechow, P. M. & Sloan, R. G. (1991), "Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation", *Journal of accounting and economics*, vol 14, n°1, p51-89.

Dempsey S., Hunt H., & Schroeder N. (1993), « Earnings management and corporate ownership structure: an examination of extraordinary item reporting. », *Journal of Business, Finance and Accounting*, pp. 479- 500.

El Gout M. et Sadik A. (2023) «La gouvernance peut-elle atténuer la détresse financière dans le contexte des institutions de micro-crédit marocaines? Le cas de l'association AL AMANA microfinance » *Revue Française d'Economie et de Gestion* "Volume 4: Numéro 7" pp: 1-22

El Kezazy, H., & Hilmi, Y. (2023). Improving Good Governance Through Management Control in Local Authorities. *International Review of Management And Computer*, 7(3).

Fama E. (1980), "Agency problems and the theory of the firm", *Journal of Political Economy*, pp. 288-307.

Feng S., Huang J. & Wang J. (2011), « Loss of the Polycomb group gene polyhomeotic induces non-autonomous cell overproliferation », *EMBO Rep*, Vol 12, n°2, pp157--163.

Firth M., Fung P. & Rui O. (2007), « Ownership, two-tier Board Structure, and the Informativeness of Earnings: Evidence from China », *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol 26, n°4, pp463-496.

Foka. T. A. G., Hikouatcha K. P. D., Mbaduet J. F. & Ndassi Y. J. (2018), « Qualité d'audit, concentration de l'actionnariat et reporting financier », *Journal of Academic Finance*, Vol. 9 n° 1.

Francis J., LaFond, R., Olsson, P et Schipper, K, (2005), « The market pricing of accruals quality », *Journal of Accounting and Economics*, Vol 39, pp 295-327

García-Meca E. & Sánchez-Ballesta J.P. (2009), "Corporate governance and earnings management: A meta-analysis" *Corporate Governance: An International Review*, Vol. 17 No. 5, pp. 594–610.

Guthrie K. & Sokolowsky J. (2010), « Large shareholders and the pressure to manage earnings ». *Journal of Corporate Finance* 16 (3) : 302-319

Habib J. & Hamadi F. (2013), « Rémunérations incitatives et gestion des résultats : une comparaison internationale », *Comptabilité sans Frontières..The French Connection*, May 2013, Canada. pp.cd-rom

Hamza S.E. (2012), « Les spécificités de la gestion des résultats des entreprises tunisiennes à travers une analyse qualitative », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, pp 1-28

Haoudi K. & Rachid A. M. (2017), « Gestion des résultats : normes IFRS vs normes locales, cas des entreprises cotées à la bourse de valeur de Casablanca », *Revue marocaine de recherche en management et marketing*, Vol. 2, no 17.

Healy P. (1985), "The effect of bonus schemes on accounting decisions", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 7, p. 85-107.

Hirigoyen G. (1984), « Contribution à la connaissance des comportements financiers des moyennes entreprises industrielles (MEI) familiales », *Thèse de Doctorat d'État en sciences de Gestion*, Université de Bordeaux 1.

Jeanjean T. (2002), « Gestion du résultat : mesure et démesure. Technologie et management de l'information : enjeux et impacts », *Comptabilité, le contrôle et l'audit*, May 2002,

Jeanjean T. (2003), « Gestion du résultat : mesure et démesure », *Cahier de Recherche du CEREG*, Université Paris Dauphine, n°2003-13.

John K. & Senbet L. W. (1998), « Corporate governance and board effectiveness<sup>1</sup> », *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, n°4, p371-403.

Khenissi M. (2013), « Rémunération des dirigeants et gouvernance des entreprises », *Thèse pour le Doctorat en Sciences de Gestion*, École doctorale Sciences économiques et gestion (Lyon)

Kouevi T., ADJEYI K. S., Salissou A. et Amaglo K. E., (2023) « Typologie de la manipulation comptable dans les pays de l'OHADA où l'information comptable et financière est au service de la fiscalité : cas du Togo » *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, "Volume 6: Numéro 4" pp 929-948

Lanoue N. & Peltier-Rivest D. (2006), « Gestion stratégique d'une modification comptable », *French journal Revue Francaise de Gestion*, vol 32, n°161.

Laurencelle L. (1998), *Théories et Techniques de la mesure instrumentale*, Sainte-Foy: Presses Universitaires de Québec, Québec.

Laveault D. (2012), « Soixante ans de bons et mauvais usages du coefficient Alpha de Cronbach », *Mesure et évaluation en éducation*, vol. 35, n° 2.

Mai Django W. T., Menga B.H. & Sadjo K. (2018), « Impact des caractéristiques du conseil d'administration sur la gestion des résultats comptables dans les S.A camerounaises », *Révue camerounaise d'économie et de management*, Vol IV, n°III, juillet-septembre 2018, p319-349

Mard Y. & Marsat S. (2012), « Gestion des résultats comptables et structure de l'actionnariat : le cas français », *Comptabilité - Contrôle - Audit*, Vol 3, pages 11 à 42.

Mard Y. (2004), « Gestion des résultats comptables : l'influence de la politique financière, de la performance et du contrôle », *XXVème congress de l'AFC-Orléans*, pp 1-26.

Mard, Y. & Schatt A. (2011), « Lissage des résultats : Les conclusions sont-elles sensibles aux options méthodologiques ? », *Management et Avenir*, Vol 41 (1) : 154-166.

Marra A., Mazzola P. & Prencipe A. (2011), "Board monitoring and earnings management pre- and post-IFRS" *The International Journal of Accounting*, Vol. 46 No. 2, pp. 205-230.

Mballa A. Y. V. & Feudjo J. R. (2018), « Peut-on faire confiance aux états financiers ? Le cas de 8 entreprises camerounaises », *Revue Ramres*, vol 1, n°2.

Mballa A. Y. V., (2016), La production de l'information comptable au sein des entreprises camerounaises : vers l'urgence d'une réforme institutionnelle ? *Revue de Management et de Stratégie*, vol 3, n° 2, pp : 48-77.

Mfopain A. Djeumene P. et Feudjo J. R. (2003), « Structure des droits de propriétés et caractéristiques de croissance dans les très petites entreprises (TPE) », *Revue Africaine des sciences Economiques et de Gestion* 5. 1. p. 182-211.

Peasnell, K.V, Pope P.F & Yeung, S. (1998) "Outside directors, board effectiveness and earning management", *Working paper* 33p.

Sadi N.E. (2011), « Innovations comptables internationales et analyse des états financiers », *Press universitaire Grenoble*, France.

Shabou R. & Boulila N.T. (2002), « Les déterminants de la comptabilité créative : étude empirique dans le contexte des entreprises tunisiennes », *Comptabilité Contrôle Audit*, vol1 Tome 8 pages 5 à 24.

Shabou R. & Boulila N.T. (2002), « Les déterminants de la comptabilité créative : étude empirique dans le contexte des entreprises tunisiennes », *Comptabilité Contrôle Audit*, vol1 Tome 8 pages 5 à 24.

Smith P.G. (1976), « Knowledge and values », *Scottish Journal of Political Economy*, Vol 23, N°2.

Stéphane L. (2009), « La comptabilité, la communication financière et la fraude : quelques éléments d'analyse de la Société Générale », *Comptabilité Contrôle Audit*, Vol 15(2), p37-59.

Stolowy H. (2000), « *Comptabilité créative* », *Economica*, p. 157-178.

Stolowy H. et Breton G. (2003), « La gestion des données comptables : une revue de la littérature », *Comptabilité - Contrôle – Audit* 2003/1 Tome 9, pages 125 à 151.

Stolowy H. et Breton G. (2004), « Accounts Manipulation : A Literature Review and Proposed *Conceptual Framework* », *Review of Accounting and Finance*, vol. 3, 1, p. 5-92.

Tsapi V. (1997), « Les dysfonctionnements de la filière des biens d'équipement industriel dans les pays en voie de développement : une analyse à travers la performance des relais commerciaux locaux », *Thèse pour le Doctorat en Sciences de Gestion*, Université Montesquieu- Bordeaux IV.

Vafeas N. (1999), "Board meeting frequency and firm performance", *Journal of Financial Economics*, Vol 53, p113-142.

Vance S.C. (1983), "Corporate leadership : Boards, directors, and strategy", *Working Paper*, McGraw-Hill.

Vangah Y.C. A (2018), « les motivations de la pratique de la comptabilité d'intention : le cas de la côte d'ivoire », *Revue Ramres*, vol1, n°2.

Vangah Y.C. A. et Ngantchou A. (2018), « Les techniques de la pratique de comptabilité d'intention : le cas de la Cote d'Ivoire », *Revue Ramres*, vol 1, n°2.

Williamson O. E., (1985), « *The Economics institution of capitalism : firms, markets and relationalcontracting*. Mcmillan, The Free Press.

Zhong K., Donald. W & Zheng. X. (2007), « Theeffect of monitoring by outside blockholders on earnings management », *Quarterly Journal of Business & Economics*, 46, pp. 38-60.