

L'impact de la Propriété Familiale sur la Gestion des Résultats Comptables dans les Entreprises Familiales Cotées au Maroc : Une Approche Fondée sur la Théorie de l'Agence

The Impact of Family Ownership on Earnings Management in Listed Family Firms in Morocco: An Analysis in the Context of Agency Theory

BOUDARBALA Oussama

Doctorant

Ecole Nationale de Commerce et de Gestion de Settat

Université Hassan Premier

Laboratoire des Etudes en Finance, Comptabilité et Gestion

Maroc

BENGHAZALA Zakaria

Enseignant Chercheur

Ecole Nationale de Commerce et de Gestion de Settat

Université Hassan Premier

Laboratoire des Etudes en Finance, Comptabilité et Gestion

Maroc

Date de soumission : 05/09/2024

Date d'acceptation : 03/10/2024

Pour citer cet article :

Boudarbala. O & Benghazala. Z (2024) « L'impact de la Propriété Familiale sur la Gestion des Résultats Comptables dans les Entreprises Familiales Cotées au Maroc : Une Approche Fondée sur la Théorie de l'Agence », Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit « Volume 8 : numéro 3 » pp : 299-314

Résumé

Cette étude examine l'impact de la concentration de la propriété familiale et de la présence d'un membre de la famille dans le top management sur la gestion des résultats comptables dans les entreprises familiales cotées au Maroc. Un échantillon de 22 entreprises familiales cotées a été utilisé pour analyser ces dynamiques. La gestion des résultats comptables a été mesurée en utilisant les *accruals* discrétionnaires basés sur le modèle de Kothari, tandis que des variables comme la taille de l'entreprise, le ratio d'endettement et la croissance des ventes ont été utilisées comme variables de contrôle. Les résultats montrent que, contrairement à certaines études antérieures menées dans des contextes différents, la concentration de la propriété familiale et la présence de membres de la famille dans le top management n'ont pas d'effet significatif sur la gestion des résultats comptables dans le contexte marocain. En revanche, la croissance des ventes apparaît comme un facteur significatif, influençant positivement la gestion des résultats comptables. Ces résultats suggèrent que des facteurs culturels et institutionnels spécifiques au Maroc pourraient modérer l'impact de la gouvernance familiale sur les pratiques comptables.

Mots clés : gestion des résultats comptables ; entreprises familiales au Maroc ; propriété familiale ; top management ; modèle de Kothari.

Abstract

This study examines the impact of family ownership concentration and the presence of a family member in top management on earnings management in publicly traded family firms in Morocco. A sample of 22 listed companies was used to analyze these dynamics. Earnings management was measured using discretionary accruals based on the Kothari model, while variables such as firm size, leverage ratio, and sales growth were included as control variables. The results show that, unlike some previous studies conducted in different contexts, family ownership concentration and the presence of family members in top management do not have a significant effect on earnings management in the Moroccan context. However, sales growth appears to be a significant factor, positively influencing earnings management. These findings suggest that specific cultural and institutional factors in Morocco may moderate the impact of family governance on accounting practices.

Keywords: earnings management; family firms in Morocco; family ownership; top management; Kothari model.

Introduction

La théorie positive de l'agence, comme élaborée initialement par (Jensen & Meckling, 1976), est fortement influencée par la définition de la théorie normative de l'agence (Jensen, 1998), en particulier la conceptualisation du "Principal-agent" par (Ross, et al., 1973).

Cette théorie expose la notion d'un accord dans lequel une ou plusieurs parties, identifiées comme les principaux, délèguent à un individu désigné comme l'agent la responsabilité d'accomplir des tâches spécifiques en leur nom, ce qui implique la cession d'une partie de leur pouvoir décisionnel à l'agent.

La théorie positive de l'agence aborde essentiellement le même enjeu, mais dans une tradition positive de la science, axée sur la modélisation des mécanismes organisationnels et des incitations qui influencent les managers dans leur atteinte des objectifs organisationnels.

Il convient de noter que les problèmes d'agence ne se limitent pas à la seule relation entre actionnaires et managers de type I, mais peuvent également englober les conflits entre actionnaires eux-mêmes. L'introduction implicite du concept de conflits d'agence de type II par (Fama & Jensen, 1998), et son développement plus explicite par (Villalonga & Amit, 2006), mettent en évidence la possibilité de divergences d'intérêts entre l'actionnaire majoritaire et l'actionnaire minoritaire.

En conséquence, l'injection de capitaux externes dans une entreprise familiale peut générer des tensions entre les actionnaires familiaux majoritaires et les actionnaires minoritaires, entraînant ainsi des coûts d'agence, comme l'ont souligné (Schulze, et al., 2001).

Un phénomène d'une importance particulière, aussi bien au Maroc que dans de nombreux autres pays, réside dans la prévalence des entreprises familiales au sein du tissu économique national. Ces entreprises sont également susceptibles de se confronter à ces problèmes d'agence.

S'inscrivant dans ce cadre théorique, un ensemble de recherches internationales se sont penchées sur la question de la gestion des résultats comptables au sein des entreprises familiales. Parmi les chercheurs qui ont exploré ce sujet, on peut citer par exemple (Smith, 1974), (Wang, et al., 2006), (Siregar & Utama, 2008) ou plus récemment (Mard & Marsat, 2012) Dans le contexte marocain, la problématique de la gestion des résultats a déjà fait l'objet de recherches antérieures portant sur les entreprises cotées (BAGHAR, 2018), (Benghazala, et al., 2018) et plus récemment (SABIR & RIGAR, 2024). Notre objectif est de contribuer à ce programme de recherche global en apportant de nouvelles perspectives et analyses.

La problématique que cette étude aborde est la suivante : Dans quelle mesure la concentration de la propriété familiale et la présence de membres de la famille dans le top management influencent-elles la gestion des résultats comptables dans les entreprises familiales cotées au Maroc ? Cette problématique soulève des interrogations sur l'impact de la gouvernance familiale et sur les pratiques comptables dans un contexte où les entreprises familiales jouent un rôle clé dans l'économie nationale.

Pour répondre à cette question, nous avons adopté une approche quantitative basée sur un échantillon de 22 entreprises familiales cotées à la Bourse de Casablanca (BVC). La gestion des résultats comptables a été mesurée à travers les *accruals* discrétionnaires selon le modèle de Kothari, et plusieurs variables de contrôle, telles que la taille de l'entreprise, le ratio d'endettement, et la croissance des ventes, ont été intégrées dans le modèle pour garantir la robustesse des résultats.

L'article s'organise de la manière suivante : la première section présente un cadre théorique qui examine en détail les conflits d'agence et la gestion des résultats comptables dans les entreprises familiales. La deuxième section expose la méthodologie utilisée pour tester les hypothèses, en précisant les spécificités du modèle économétrique et les variables retenues. La troisième section présente les résultats de l'analyse, tandis que la quatrième section offre une discussion critique des résultats obtenus, en les comparant avec la littérature existante et en tenant compte des particularités du contexte marocain. Enfin, la conclusion propose des recommandations pratiques et des pistes pour des recherches futures.

1. Revue de littérature et formulation des hypothèses

La théorie de l'agence s'est avérée être un cadre privilégié pour expliquer la gestion des résultats comptables au sein des entreprises familiales. Cependant, il convient de noter une subtilité importante en fonction de l'approche adoptée, qui repose soit sur l'hypothèse que l'actionnaire majoritaire est un mécanisme de gouvernance, soit sur l'hypothèse que la famille majoritaire adopte des stratégies d'enracinement opportunistes. En fonction de la position théorique adoptée, la formulation de l'hypothèse varie en conséquence.

(Razzaque, et al., 2016) démontre, dans le contexte du Bangladesh, que les entreprises familiales présentent une pratique en matière de gestion des résultats comptables supérieure à celle des entreprises non familiales, mettant ainsi en lumière l'importance de ce phénomène lorsque la propriété du capital est fortement concentrée au sein de la famille. Ce même phénomène a également été observé en France par (Mard & Marsat, 2012), en Malaisie (Ali, et

al., 2020) en Asie de l'Est (Fan & Wong, 2002) ou en Chine (Liu & Lu, 2007), qui ont souligné qu'au-delà d'un certain seuil, les familles actionnaires majoritaires affichent une gestion des résultats comptables en valeur absolue supérieure à celle des autres entreprises familiales.

Afin de maintenir la cohérence théorique de notre recherche, nous nous appuyons sur le développement conceptuel de la théorie positive de l'agence, tel qu'exposé par (Fama & Jensen, 1998), ainsi que sur les travaux de (Shleifer & Vishny, 1997) concernant l'enracinement de l'actionnaire de contrôle.

Par ailleurs, pour résoudre les divergences conceptuelles entourant la définition de l'entreprise familiale, nous formulons deux hypothèses qui prennent en considération la présence ou l'absence de membres de la famille au sein de l'équipe dirigeante de l'entreprise. Les travaux fondateurs de (Fama & Jensen, 1998) supposent, implicitement, que la direction de l'entreprise familiale est généralement assurée par des membres de la famille. Cependant, d'autres recherches, à l'instar de celles de (La Porta, et al., 1999), n'exigent pas systématiquement la présence d'un membre de la famille comme condition préalable pour caractériser une entreprise comme étant de nature familiale.

H1 : *Il existerait une relation en U inversé entre la concentration de la propriété familiale et la gestion des résultats comptables dans les entreprises familiales cotées au Maroc.*

H2 : *La présence d'un membre de la famille dans le top management modèrerait positivement la relation entre la concentration de la propriété familiale et la gestion des résultats comptables dans les entreprises familiales cotées au Maroc.*

2. Méthodologie

La méthodologie est structurée en deux étapes. Tout d'abord, nous abordons la procédure de sélection de l'échantillon et de collecte des données, suivie de notre cadre conceptuel.

2.1. L'échantillon

L'étude se concentre sur les entreprises marocaines cotées en bourse. La population mère est constituée de l'ensemble des entreprises cotées à la Bourse des Valeurs de Casablanca (BVC), au Maroc. L'échantillon que nous avons choisi comprend 39 sociétés familiales pour la période allant de 2017 à 2020. Nous avons suivi la méthode de (Wang, et al., 2006) pour définir une entreprise familiale, en considérant celles dont au moins 20 % du capital est détenu par une famille.

L'échantillon a été constitué en utilisant une méthode d'échantillonnage non probabiliste, basée sur des critères de sélection spécifiques. Les établissements financiers sont d'office exclus en

raison de leurs pratiques comptables spécifiques. Nous avons ensuite éliminé les entreprises pour lesquelles les données sont incomplètes (7) et les entreprises qui reportent en IFRS (10), en raison des spécificités de ces normes, qui méritent une étude à part.

Notre échantillon final est composé de 22 entreprises familiales cotées au Maroc.

Pour la collecte des données, nous avons sélectionné les entreprises cotées sur la base du site web de la Bourse des Valeurs de Casablanca (BVC). Les renseignements sur la structure du capital ainsi que l'information financière ont été collectés auprès de la base de données de l'Autorité Marocaine du Marché des Capitaux (AMMC).

2.2. Cadre conceptuel

2.2.1. Mesure de la gestion des résultats

Nous avons choisi d'utiliser les *accruals* discrétionnaires comme indicateur pour évaluer la gestion des résultats comptables. La littérature académique en comptabilité a consacré une attention considérable à la conceptualisation des *accruals*, comme le souligne (McNichols, 2000). Dans le cadre de cette étude, nous avons adopté le modèle élaboré par (Kothari, et al., 2005) pour mesurer les *accruals* discrétionnaires.

$$AT_n = \alpha + \beta_1 \Delta CA_{n, n-1} + \beta_2 Immob_n + \beta_3 ROA_{n-1} + \varepsilon_n$$

- AT_n : Le montant des *accruals* totaux pour l'année N est calculé en soustrayant les flux de trésorerie de l'année N du résultat net de la même année, soit : Montant des *Accruals*

Totaux (N) = Résultat Net (N) - Flux de Trésorerie (N)

- $\Delta CA_{n, n-1}$: La variation du chiffre d'affaires entre N-1 et N ;

- $Immob_n$: le montant des immobilisations corporelles ;

- ROA_{n-1} : Return On Assets en N-1

- Les variables AT_n , $\Delta CA_{n, n-1}$ et ROA_{n-1} sont ajustées en fonction du total actif de N-1 ;

- ε_n le résidu constitue l'estimation des *accruals* discrétionnaires.

2.2.2. Mesure des variables indépendantes

Pour la mesure de la concentration de la propriété familiale (PROPFAM), nous avons choisi le pourcentage de la propriété détenue par la famille au lieu d'une variable *dummy*. L'utilisation d'une variable continue permet de capturer l'effet direct de la propriété familiale sur les *accruals* discrétionnaires.

Pour la présence d'un membre de la famille dans le top de management, nous avons choisi d'adopter une variable binaire qui prend la valeur de 1 si un ou plusieurs membres de la famille occupent un poste dans le top management, 0 sinon.

Le lien entre la propriété familiale et la gestion des résultats comptables pourrait être affectés par d'autres variables. Dans ce sens, nous avons adopté comme variables de contrôle, la taille de l'entreprise (SIZE), le ratio d'endettement (LEV) et la croissance des ventes.

La taille de l'entreprise (SIZE), mesurée le logarithme népérien du total bilan. En fait, les grandes entreprises peuvent avoir plus de ressources et de complexité, ce qui peut influencer leur capacité ou leur besoin de gérer les résultats.

Le ratio d'endettement comme étant le ratio de la dette totale aux actifs totaux de l'entreprise. En effet, les entreprises plus endettées peuvent avoir une plus grande incitation à manipuler les résultats pour éviter des clauses de dettes ou attirer des financements.

Pour la croissance des ventes est justifié par le fait que les entreprises en forte croissance peuvent être moins incitées à gérer les résultats comptables.

Le **Tableau 1** présente les définitions et mesures des variables dépendante, indépendantes, et de contrôle utilisé dans le modèle économétrique.

Tableau 1 : Mesure des variables

Variable	Définition	Type	Mesure / Calcul
GR (DA)	Gestion des résultats comptables (<i>Accruals</i> discrétionnaires, modèle Kothari)	Dépendante	DA calculés à partir du modèle Kothari
PROPFAM	Concentration de la propriété familiale	Indépendante	Pourcentage de la propriété détenue par la famille
DIRFAM	Présence d'un membre de la famille dans le top management	Indépendante	<i>Dummy</i> : 1 si oui, 0 sinon
SIZE	Taille de l'entreprise	Contrôle	Logarithme naturel des actifs totaux
LEV	Ratio d'endettement	Contrôle	Dette totale / Actifs totaux
GROWTH	Croissance des ventes	Contrôle	(Ventes actuelles - Ventes précédentes) / Ventes précédentes

Source : les auteurs

2.2.3. Modèle empirique

En vue de tester nos deux hypothèses, nous nous appuyons sur un modèle de régression quadratique en vue de tester l'effet U inversé.

$$GR = \beta_0 + \beta_1 \cdot \text{PROPFAM} + \beta_2 \cdot \text{PROPFAM}^2 + \beta_3 \cdot \text{DIRFAM} + \beta_4 \cdot (\text{PROPFAM} \times \text{DIRFAM}) + \beta_5 \cdot \text{SIZE} + \beta_6 \cdot \text{LEV} + \beta_7 \cdot \text{GROWTH} + \epsilon$$

3. Résultats

Les résultats de la régression linéaire multiple, basés sur les coefficients standardisés, sont présentés dans le **Tableau 2**. Le modèle teste l'effet de la concentration de la propriété familiale (PROPFAM), de la présence d'un membre de la famille dans le top management (DIRFAM), et de l'interaction entre ces deux variables sur la gestion des résultats comptables (GR). Les variables de contrôle utilisées dans le modèle incluent la taille de l'entreprise (SIZE), le ratio d'endettement (LEV), et la croissance des ventes (GROWTH). Les résultats montrent que la variable GROWTH a un effet significatif sur la gestion des résultats comptables avec un coefficient standardisé de 0,240 (p = 0,041). Les autres variables n'ont pas montré d'effets significatifs dans ce modèle.

Tableau 2 : Coefficients standardisés

Coefficients^a

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficient s standardisé	t	Sig.	95,0% % intervalles de confiance pour B	
	A	Erreur standard	Bêta			Borne inférieure	Limite supérieure
(Constante)	2,474	1,572		1,574	,119	-,654	5,603
PROPFAM	-,020	,027	-,382	-,751	,455	-,075	,034
PROPFAM	,015	,025	,287	,580	,563	-,035	,064
DIRFAM	-1,250	,669	-,573	-1,868	,065	-2,581	,082
1 PROPFAMDI RFAM	1,792	1,168	,482	1,534	,129	-,533	4,117
SIZE	-,081	,060	-,163	-1,355	,179	-,200	,038
LEV	,145	,626	,027	,232	,817	-1,101	1,391
GROWTH	,012	,006	,240	2,073	,041	,000	,023

a. Variable dépendante : GR

Source : les auteurs

L'analyse de régression linéaire multiple a été réalisée pour examiner l'effet de la concentration de la propriété familiale, de la présence d'un membre de la famille dans le top management, et de leur interaction sur la gestion des résultats comptables dans les entreprises familiales cotées au Maroc, tout en contrôlant la taille de l'entreprise, le ratio d'endettement, et la croissance des ventes.

Les résultats montrent que le coefficient de la constante est de 2,474 avec une valeur p de 0,119, ce qui n'est pas statistiquement significatif au seuil de 5 %. Cela indique que, en l'absence des autres variables explicatives, la gestion des résultats comptables est estimée à 2,474 en moyenne, mais cette estimation reste non significative.

Concernant la concentration de la propriété familiale (PROPFAM), le coefficient est de -0,020 avec une valeur p de 0,455, ce qui n'est pas significatif. Ce résultat suggère qu'il n'existe pas de relation linéaire significative entre la concentration de la propriété familiale et la gestion des résultats comptables. Le signe négatif du coefficient indique toutefois une tendance à la diminution de la gestion des résultats comptables à mesure que la concentration de la propriété familiale augmente. Toutefois, cette tendance n'est pas soutenue de manière statistiquement significative par les données.

Pour ce qui est du terme quadratique de la concentration de la propriété familiale ($PROPFAM^2$), le coefficient est de 0,015 avec une valeur p de 0,563, et n'est pas significatif. Cette absence de significativité indique qu'il n'existe pas d'effet non linéaire (en forme de U inversé ou autre) significatif de la concentration de la propriété familiale sur la gestion des résultats comptables. En d'autres termes, les données ne supportent pas l'hypothèse d'une relation non linéaire entre ces deux variables.

En ce qui concerne la présence d'un membre de la famille dans le top management (DIRFAM), le coefficient est de -1,250 avec une valeur p de 0,065. Bien que cette valeur ne soit pas significative au seuil de 5 %, elle est marginalement significative au seuil de 10 %. Ce résultat suggère une tendance selon laquelle la présence de membres de la famille dans le top management pourrait être associée à une diminution de la gestion des résultats comptables. Cela pourrait indiquer que la présence de membres de la famille dans des postes de direction est associée à une gouvernance plus transparente ou à des pratiques comptables plus conservatrices. Le terme d'interaction entre la concentration de la propriété familiale et la présence d'un membre de la famille dans le top management ($PROPFAM \times DIRFAM$) présente un coefficient de 1,792 avec une valeur p de 0,129, ce qui n'est pas significatif au seuil de 5 %. Bien que ce

résultat ne soit pas statistiquement significatif, le signe positif du coefficient suggère que lorsque la concentration de la propriété familiale est élevée et qu'un membre de la famille est dans le top management, il pourrait y avoir une augmentation de la gestion des résultats comptables. Cependant, cette relation n'est pas confirmée de manière statistique dans les données disponibles.

Les variables de contrôle introduites dans le modèle offrent des résultats intéressants. La taille de l'entreprise (SIZE) a un coefficient de -0,081 avec une valeur p de 0,179, ce qui n'est pas significatif. Ce résultat indique que la taille de l'entreprise n'a pas d'effet significatif sur la gestion des résultats comptables dans cet échantillon. De même, le ratio d'endettement (LEV) présente un coefficient de 0,145 avec une valeur p de 0,817, et n'est pas significatif, suggérant que le niveau d'endettement de l'entreprise ne semble pas avoir de relation significative avec la gestion des résultats comptables. En revanche, la croissance des ventes (GROWTH) montre un coefficient de 0,012 avec une valeur p de 0,041, ce qui est statistiquement significatif au seuil de 5 %. Ce résultat indique que la croissance des ventes est positivement associée à la gestion des résultats comptables. En particulier, une augmentation de 1 % de la croissance des ventes est associée à une augmentation de 0,012 des accruals discrétionnaires, ce qui suggère que les entreprises avec une forte croissance des ventes pourraient être plus enclines à gérer leurs résultats comptables pour maintenir une image de performance élevée.

4. Discussion

Les résultats de cette étude montrent que parmi les variables étudiées, seule la croissance des ventes a un effet statistiquement significatif sur la gestion des résultats comptables dans les entreprises familiales cotées au Maroc. Cette association positive entre la croissance des ventes et la gestion des résultats comptables suggère que les entreprises qui enregistrent une croissance des ventes plus élevée pourraient être davantage incitées à manipuler leurs résultats comptables, probablement pour attirer des investisseurs ou obtenir de meilleures conditions de financement. Les autres variables principales de l'étude, notamment la concentration de la propriété familiale et sa forme quadratique, ainsi que l'interaction avec la présence d'un membre de la famille dans le top management, n'ont pas montré d'effets statistiquement significatifs. Bien que le coefficient associé à la présence d'un membre de la famille dans le top management soit marginalement non significatif ($p = 0,065$), il suggère une tendance indiquant que la présence de membres de la famille dans le top management pourrait être associée à une diminution de la gestion des résultats comptables. Cette observation pourrait refléter un mécanisme de

gouvernance interne où les membres de la famille en position de direction sont plus préoccupés par la réputation de l'entreprise et sont donc moins enclins à s'engager dans des pratiques de gestion des résultats.

Ces résultats remettent en question certaines hypothèses traditionnelles selon lesquelles une concentration élevée de la propriété familiale et la présence de membres de la famille dans le top management augmenteraient systématiquement la gestion des résultats comptables. Ils suggèrent plutôt que ces facteurs ne jouent pas un rôle déterminant dans le contexte marocain, où des éléments culturels, réglementaires, ou d'autres pratiques de gouvernance peuvent avoir une influence plus forte sur les décisions de gestion des résultats comptables.

Ces résultats contrastent avec ceux de plusieurs études internationales qui suggèrent que la concentration de la propriété familiale conduit souvent à une gestion accrue des résultats comptables. Par exemple, (Razzaque, et al., 2016) ont montré que dans le contexte du Bangladesh, les entreprises familiales pratiquent davantage la gestion des résultats que les entreprises non familiales, en raison de la concentration du capital familial. Ce phénomène a également été observé en France par (Mard & Marsat, 2012), ainsi qu'en Chine (Liu & Lu, 2007), en Asie de l'Est (Fan & Wong, 2002), et en Malaisie (Ali, et al., 2020), où il est démontré qu'au-delà d'un certain seuil, la concentration familiale conduit à une gestion des résultats comptables plus importante. Cependant, dans le contexte marocain, nos résultats ne confirment pas cette relation attendue entre la concentration de la propriété familiale et la gestion des résultats.

Ces différences pourraient s'expliquer par des spécificités culturelles et institutionnelles du Maroc. Contrairement à d'autres contextes étudiés, les entreprises familiales marocaines peuvent être soumises à des normes éthiques ou sociales qui dissuadent les pratiques opportunistes, ou à des réglementations plus strictes concernant la transparence financière. La gouvernance familiale dans les entreprises marocaines semble être influencée par des mécanismes internes qui priorisent la réputation à long terme sur la manipulation des résultats comptables à court terme.

En conclusion, les résultats de cette étude apportent une compréhension nuancée des dynamiques de gestion des résultats comptables dans les entreprises familiales cotées au Maroc. Ils soulignent l'importance de la croissance des ventes comme facteur influençant cette pratique, tout en remettant en question l'impact attendu de la propriété familiale et de la présence

familiale dans le top management. Des recherches futures pourraient explorer d'autres variables et mécanismes contextuels pour enrichir cette analyse.

Conclusion

Cette étude a examiné l'effet de la concentration de la propriété familiale, de la présence d'un membre de la famille dans le top management, et de leur interaction sur la gestion des résultats comptables dans les entreprises familiales cotées au Maroc. En se basant sur une analyse de régression linéaire multiple et en utilisant le modèle de Kothari pour mesurer les *accruals* discrétionnaires, les résultats montrent que seule la croissance des ventes a un effet statistiquement significatif sur la gestion des résultats comptables. À l'inverse, la concentration de la propriété familiale et la présence de membres de la famille dans le top management n'ont pas démontré d'effets significatifs sur la gestion des résultats comptables, suggérant que ces facteurs peuvent jouer un rôle différent dans le contexte marocain par rapport à d'autres contextes étudiés dans la littérature.

Comparativement aux recherches menées dans d'autres contextes, notamment dans les économies développées comme les États-Unis ou l'Europe occidentale, où il est souvent constaté que les entreprises familiales avec une forte concentration de propriété familiale et une présence de membres de la famille dans le top management tendent à manipuler les résultats comptables pour maximiser les intérêts privés de la famille propriétaire (Jaggi et Leung, 2007) et (Prencipe et Bar-Yosef, 2011), cette étude révèle une dynamique différente au Maroc. En effet, contrairement aux conclusions des études précédentes, nos résultats suggèrent que la concentration de la propriété familiale et la présence de membres de la famille dans le top management ne sont pas systématiquement associées à une gestion accrue des résultats comptables. Cette divergence pourrait s'expliquer par des spécificités contextuelles, culturelles, et institutionnelles propres au marché marocain.

Plus précisément, la relative absence d'effet significatif de la concentration de la propriété familiale sur la gestion des résultats comptables peut refléter une réalité où les familles majoritaires adoptent des pratiques de gouvernance plus transparentes et rigoureuses pour attirer des investisseurs ou préserver la réputation de l'entreprise, plutôt que de maximiser des gains à court terme par la manipulation des résultats. De plus, dans des contextes où les droits des actionnaires minoritaires sont moins protégés ou où le cadre réglementaire est moins strict, les familles propriétaires peuvent avoir moins d'incitations à gérer activement les résultats

comptables, préférant se concentrer sur la stabilité à long terme de l'entreprise (Fan et Wong, 2002).

En comparaison avec des recherches menées dans des économies émergentes telles que l'Asie de l'Est ou l'Amérique latine, où des études ont trouvé une corrélation significative entre la propriété familiale et la manipulation des résultats comptables en raison de relations politiques, d'un manque de transparence, ou d'une forte concentration du pouvoir familial (Wang, 2006) et (Liu et Lu, 2007), le contexte marocain semble différent. Au Maroc, les entreprises familiales peuvent être soumises à des pressions institutionnelles et à des normes sociales qui favorisent une plus grande prudence dans les pratiques de gestion des résultats comptables. Par conséquent, ces entreprises peuvent se distinguer par une approche de gouvernance moins opportuniste malgré une concentration de la propriété familiale.

En conclusion, cette étude souligne que les dynamiques de gestion des résultats comptables dans les entreprises familiales cotées au Maroc diffèrent sensiblement de celles observées dans d'autres contextes nationaux. Ces différences suggèrent que la culture, les institutions locales, et le cadre réglementaire jouent un rôle clé dans la détermination des pratiques de gouvernance et de gestion des résultats. Ces résultats appellent à une attention accrue sur le contexte institutionnel et culturel lorsque l'on étudie les pratiques de gestion des résultats comptables dans les entreprises familiales. Des recherches futures pourraient s'intéresser à d'autres facteurs modérateurs ou médiateurs spécifiques au contexte marocain, tels que les relations politiques, les dynamiques internes de la famille, ou la pression des parties prenantes externes, pour enrichir encore notre compréhension de ces dynamiques complexes.

Bien que, dans une perspective poppérienne, la taille de l'échantillon ne soit pas en soi déterminante dans une démarche déductive, nous reconnaissons que notre étude repose sur un échantillon de petite taille. Cependant, il serait particulièrement pertinent de conduire une étude similaire dans la région MENA, en explorant diverses configurations offertes par le cadre théorique de la théorie positive de l'agence. Cette démarche représente notre ambition pour une extension future de ce travail.

Cette recherche présente plusieurs implications. Sur le plan managérial, les résultats montrent que la concentration de la propriété familiale et la présence d'un membre de la famille dans le top management n'ont pas d'effet significatif sur la gestion des résultats comptables dans les entreprises familiales marocaines cotées. Cela suggère que les entreprises familiales devraient se concentrer davantage sur des mécanismes de gouvernance internes plus solides et des

pratiques de transparence comptable pour éviter d'éventuels conflits d'intérêts ou pratiques opportunistes. Sur le plan scientifique, cette étude apporte une contribution en montrant que les dynamiques de gestion des résultats comptables diffèrent selon les contextes institutionnels et culturels, notamment dans les économies émergentes comme le Maroc. Cela ouvre la voie à de futures recherches sur les spécificités de la gouvernance dans ce type de contexte.

BIBLIOGRAPHIE

Ali, B., Ghaleb, A., Kamardin, H., Mosab, &, Tabash, I., & Tabash, M. I. (2020). Family ownership concentration and real earnings management: Empirical evidence from an emerging market. *Cogent Economics & Finance*, 8(1). <https://doi.org/10.1080/23322039.2020.1751488>

BAGHAR, N. (2018). La gestion des résultats comptables: l'influence de la taille, de l'endettement et de la performance, Cas des sociétés marocaines cotées. *Revue Du Contrôle, de La Comptabilité et de l'audit*, 2(3). <https://revuecca.com/index.php/home/article/view/224>

Benghazala, Z., Benarbi, H., & Lotfi, S. (2018). LA RSE IMPACTE-T-ELLE LA COMPTABILITE DES ENTREPRISES : LES ACCRUALS DES ENTREPRISES MAROCAINES COTEES. *Revue de Consolidation Comptable et de Management de La Performance*, 2. <https://revues.imist.ma/index.php/RCMP/article/view/14490>

Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1998). Separation of Ownership and Control. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/SSRN.94034>

Fan, J. P. H., & Wong, T. J. (2002). Corporate ownership structure and the informativeness of accounting earnings in East Asia. *Journal of Accounting and Economics*, 33(3), 401–425. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(02\)00047-2](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(02)00047-2)

Jensen, M. C. (1998). Organization Theory and Methodology. *Organizations & Markets EJournal*. <https://doi.org/10.2139/SSRN.94036>

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)

Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163–197. <https://doi.org/10.1016/J.JACCECO.2004.11.002>

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (1999). Corporate Ownership Around the World. *The Journal of Finance*, 54(2), 471–517. <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00115>

Liu, Q., & Lu, Z. (Joe). (2007). Corporate governance and earnings management in the Chinese listed companies: A tunneling perspective. *Journal of Corporate Finance*, 13(5), 881–906. <https://doi.org/10.1016/J.JCORPFIN.2007.07.003>

Mard, Y., & Marsat, S. (2012). Gestion des résultats comptables et structure de l'actionnariat: Le cas Français. *Comptabilite Controle Audit*, 18(3), 11–42. <https://doi.org/10.3917/CCA.183.0011>

McNichols, M. F. (2000). Research design issues in earnings management studies. *Journal of Accounting and Public Policy*, 19(4–5), 313–345. [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(00\)00018-1](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(00)00018-1)

Razzaque, R. M. R., Ali, M. J., & Mather, P. R. (2016). Real earnings management in family firms: Evidence from an emerging economy. *Pacific-Basin Finance Journal*, 40, 237–250. <https://doi.org/10.1016/J.PACFIN.2015.12.005>

Ross, S., Ross, & Stephen. (1973). The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem. *American Economic Review*, 63(2), 134–139. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:aea:aecrev:v:63:y:1973:i:2:p:134-39>

SABIR, N., & RIGAR, S. M. (2024). Politique de gestion du résultat et performance financière : Étude empirique dans le contexte des entreprises marocaines cotées en bourse. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 5(5). <https://www.revuefreg.fr/index.php/home/article/view/1610>

Schulze, W. S., Lubatkin, M. H., Dino, R. N., & Buchholtz, A. K. (2001). Agency Relationships in Family Firms: Theory and Evidence. <https://doi.org/10.1287/Orsc.12.2.99.10114>, 12(2), 99–116. <https://doi.org/10.1287/ORSC.12.2.99.10114>

Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). A Survey of Corporate Governance. *The Journal of Finance*, 52(2), 737–783. <https://doi.org/10.1111/J.1540-6261.1997.TB04820.X>

Siregar, S. V., & Utama, S. (2008). Type of earnings management and the effect of ownership structure, firm size, and corporate-governance practices: Evidence from Indonesia. *The International Journal of Accounting*, 43(1), 1–27. <https://doi.org/10.1016/J.INTACC.2008.01.001>

Smith, E. (1974). The effect of the separation of ownership from control on accounting policy decisions.

Villalonga, B., & Amit, R. (2006). How do family ownership, control and management affect firm value? *Journal of Financial Economics*, 80(2), 385–417. <https://doi.org/10.1016/J.JFINECO.2004.12.005>

Wang, D., Wang, & Dechun. (2006). Founding Family Ownership and Earnings Quality. *Journal of Accounting Research*, 44(3), 619–656. <https://doi.org/10.1111/J.1475-679X.2006.00213.X>