

Les déterminants identitaires, de contrôle et financiers de la gestion comptable des résultats dans les sociétés marocaines cotées

Identity, control and financial determinants of earnings management by accruals in listed Moroccan companies

Mounir BELLARI, (Enseignant-Chercheur)

*Moroccan School of Engineering Sciences
 Ecole Marocaine des Sciences de l'Ingénieur – EMSI*

Adresse de correspondance :	École Marocaine des Sciences de l'Ingénieur (EMSI) Angle rue Oqbah et rue Qssouhaili, Agdal Maroc (rabat) (+212) 5 37 77 64 72
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	BELLARI, M. (2024). Les déterminants identitaires, de contrôle et financiers de la gestion comptable des résultats dans les sociétés marocaines cotées. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 5(11), 47-68. https://doi.org/10.5281/zenodo.14042910
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: September 26, 2024

Accepted: October 31, 2024

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 5, Issue 11 (2024)

Les déterminants identitaires, de contrôle et financiers de la gestion comptable des résultats dans les sociétés marocaines cotées

Résumé :

Cet article a pour ambition de contribuer à l'effort de recherche portant sur la gestion comptable des résultats (basée sur les *accruals* estimés par le modèle de Kothari et al., 2005), et ce, en étudiant les différents déterminants identitaires, de contrôle et financiers qui poussent les sociétés marocaines à faire un tel choix comptable. Il cherche à mieux comprendre les motivations d'une telle pratique et les comportements opportunistes des dirigeants.

Pour ce faire, notre étude est basée sur une régression logistique sur un échantillon de 48 sociétés non financières cotées à la Bourse de Casablanca, sur une période de sept ans (2016-2022), traitée à l'aide du logiciel RStudio 4.4.0.

Les résultats montrent que ces sociétés pratiquent, bel et bien, la gestion comptable des résultats, et que la taille de l'entreprise (caractéristique identitaire), la concentration de la propriété (caractéristique de contrôle) ainsi que la performance financière et l'endettement (caractéristiques financières) impactent significativement cette pratique.

Mots clés : Gestion comptable des résultats, *accruals* discrétionnaires, étude confirmatoire, déterminants identitaires-contrôle-financiers.

JEL : M 41.

Type : Recherche appliquée.

Abstract:

The aim of this article is to contribute to the research effort into earnings management (based on accruals estimated by the model of Kothari et al., 2005), by studying the various identity, control and financial determinants that drive Moroccan companies to make such an accounting choice. It seeks to better understand the motivations behind such a practice and the opportunistic behaviors of managers.

To this end, our study is based on logistic regression on a sample of 48 non-financial companies listed on the Casablanca Stock Exchange, over a seven-year period (2016-2022), processed using RStudio 4.4.0 software.

The results show that these companies do indeed practice earnings management, and that company size (identity characteristic), ownership concentration (control characteristic) as well as financial performance and indebtedness (financial characteristics) have a significant impact on this practice.

Keywords: Earnings management, discretionary accruals, confirmatory study, identity-control-financial determinants.

JEL: M 41.

Type: Empirical research.

1. Introduction

Quand le dirigeant, producteur et utilisateur de l'information comptable, cherche à ajuster les chiffres comptables, tout en considérant les limites de la réglementation comptable, il peut augmenter ou diminuer les chiffres des bénéfices publiés, compromettant ainsi la qualité de l'information comptable communiquée (Bellari, 2024), en fonction de son arrière-pensée, et par là, léser les autres parties prenantes dans leur prise de décision. C'est ce que les experts désignent communément par gestion des résultats.

En effet, la gestion des résultats (*earnings management*) est considérée comme l'une des pratiques les plus usées par les dirigeants des entreprises, conduisant à la détérioration de la qualité de l'information comptable, tel qu'il a été soulevé à travers une panoplie de travaux de recherches (Jones, 1991 ; Defond et Jambalvo, 1994 ; Burgstahler et Dichev, 1997 ; Teoh et al., 1998 ; Beneish, 1999 ; Sloan, 2001 ; Bergstresser et Philippon, 2002 ; Dechow et al., 2003 ; Kothari et al., 2005 ; Cormier et al., 2006 ; Ben Othman et Zéghal, 2007 ; Marsat et Allemand, 2008 ; Wang et al., 2010 ; Marinakis, 2011 ; Hong-Wei et Yan, 2013 ; Kouaib et al., 2014 ; Ali et al., 2015 ; Wen et al. 2017 ; Hoummami, 2019 ; Cohen et al., 2021 ; Hazhar et al. 2022 ; Li et Li, 2023 ; Chen et al., 2024 ; Salma et Bhuiyan, 2024 ; etc.).

Le développement d'une telle pratique est justifié, entre autres, par l'intérêt que porte une majorité de parties prenantes à l'indicateur résultat, qui constitue une mesure de l'enrichissement patrimonial, selon l'approche francophone, et une mesure de la performance des activités, selon l'approche anglo-saxonne (Bellari, 2024).

La gestion des résultats se manifeste via une exploitation abusive des options prévues par la réglementation comptable, qui sont laissées à la libre appréciation des dirigeants. Ce n'est pas une violation des textes d'une loi, mais plutôt une violation de l'esprit de la loi (Marinakis, 2011). Une telle pratique est désignée par les experts du domaine par gestion comptable des résultats ou gestion basée sur les *accruals*¹. Elle a pour socle le pouvoir discrétionnaire laissé aux dirigeants par le normalisateur comptable.

Une exploitation abusive de ces *accruals* par le management de la firme, les détournent de leur fonction principale pour laquelle ils ont été conçus, et deviennent un outil de manipulation entre les mains de ces dirigeants, et par là, lèsent les autres lecteurs des comptes dont la prise de décision est tributaire de cette information comptable manipulée.

Ces comportements opportunistes des dirigeants des entreprises, paraissent être universels si les circonstances sont favorables à leur manifestation (Jeanjean, 2000). Ainsi, nous pensons que les dirigeants marocains ne feront pas l'exception à la règle. Cependant, est-ce que c'est pour les mêmes motivations ?

Ainsi, considérant que toute problématique est précisée par une question centrale et en nous situant dans le contexte des sociétés cotées à la Bourse de Casablanca et, en admettant au-delà des faits précédemment évoqués, que les dirigeants sont persuadés que l'utilisation de leur pouvoir discrétionnaire leur permettra de prendre certaines décisions allant dans le sens de la satisfaction de leurs préoccupations, notre propos vise à savoir :

« A quel niveau les dirigeants des sociétés marocaines cotées pratiquent-ils la gestion comptable des résultats ? et quels déterminants pour une telle pratique ? »

Pour répondre à cette question, nous procédons par pur positivisme, à une approche quantitative dont l'objectif est de vérifier les hypothèses et les sous-hypothèses contextualisées à l'aide de

¹ Les dirigeants, pour gérer les résultats, ont le choix entre l'approche des *accruals*, basée sur la politique comptable (gestion comptable), et l'approche des flux de trésorerie réels, basée sur les transactions réelles (gestion réelle). Dans notre cas nous nous intéressons uniquement à la première approche vu la difficulté de distinguer entre les décisions normales de gestion et les décisions relevant de manipulations.

notre étude exploratoire préalablement réalisée², qui nous a permis de déceler trois principaux déterminants identitaires (la taille de l'entreprise, le secteur d'activité et l'appartenance à un groupe étranger), trois déterminants de contrôle (la concentration de la propriété, la taille du conseil d'administration et la qualité de l'audit externe), et trois déterminants financiers (le niveau d'endettement, la politique de dividendes et la performance financière).

De ce fait, nous avons employé des techniques statistiques de modélisation, par le fait de tirer profit du logiciel RStudio (version 4.4.0), visant à déceler les liens de causalité entre les variables étudiées. De surcroît, en adoptant la même démarche méthodologique de la théorie positive de la comptabilité (Watts et Zimmerman, 1986), notre étude se conforme à la démarche scientifique de la recherche comptable.

Les résultats présentés dans cette étude reposent sur l'analyse d'un échantillon composé de quarante-huit sociétés marocaines cotées à la bourse de Casablanca, observées pour une période de sept ans (2016 à 2022).

Au terme de ce travail de recherche, les résultats de l'analyse quantitative doivent nous permettre de dresser un double inventaire : d'une part, jauger le recours, par les dirigeants des sociétés marocaines cotées, à la gestion comptable des résultats et, d'autre part, identifier les principaux facteurs identitaires, de contrôle et financiers incitant à cette pratique.

Cet article est organisé en quatre sections. La première section traite d'une revue de littérature sur les fondements théoriques de la gestion des résultats. La deuxième section développe les hypothèses et les sous-hypothèses de notre travail de recherche. Quant à la troisième section, elle expose la méthodologie déployée et enfin la dernière section est dédiée à présenter les résultats et leur discussion.

2. Revue théorique

Nul doute que c'est la théorie positive de la comptabilité, initiée par Watts et Zimmerman (1978), qui constitue le noyau dur du processus de construction de la recherche comptable. Ce courant théorique, qui a posé le problème épistémologique tout en puisant dans des domaines connexes (théorie économique, théorie financière, théorie des organisations, etc), a donné à la recherche comptable un statut à part entière et une reconnaissance scientifique.

Ainsi, pour expliquer les motivations susceptibles d'inciter les dirigeants des entreprises à s'adonner à des actes de la gestion des résultats, la théorie politico-contractuelle (Watts et Zimmerman, 1986), avance que les dirigeants manipulent les chiffres comptables pour gérer des objectifs contractuels tels que les accords d'emprunt auprès des banques, ou pour diminuer les coûts politiques voire réaliser les objectifs de l'agent (rémunération).

En effet, pour la théorie d'agence (Jensen et Meckling, 1976), dans le cadre du conflit d'intérêt entre l'actionnaire et le dirigeant, afin de limiter les risques d'un comportement opportuniste du dirigeant, l'entreprise accordera à ce dernier un plan d'intéressement aux résultats fondé sur des indicateurs comptables. Un tel raisonnement mène vers l'hypothèse de la rémunération suivant laquelle le dirigeant, dans une société à forte dispersion des titres composant le capital, serait susceptible de miser sur des pratiques comptables qui haussent le résultat comptable actuel. Aussi, dans le cadre du conflit d'intérêt entre l'actionnaire et le créancier, pour éviter un transfert de richesse réalisé au détriment du créancier, le contrat de prêt insère des clauses conçues à partir de ratios comptables³ qui limitent l'action du dirigeant. Un tel cas entraîne la

² Voir notre article publié dans la même revue : BELLARI, M. (2024). Particularities of earnings management by accruals in Moroccan companies: Exploratory study. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 5(7), 413-432. <https://doi.org/10.5281/zenodo.12797217>

³ On parle dans ce cas de « covenant » ou « bris de covenant » ou encore de « clause de sauvegarde », qui constitue une sorte d'engagement à la charge de l'entreprise emprunteuse pouvant entraîner le remboursement anticipé du crédit en cas de non-respect des objectifs préfixés.

formulation de l'hypothèse de la dette. Cette dernière montre que les sociétés endettées seraient obligées d'opter pour des pratiques comptables qui élèvent le résultat comptable actuel.

Quant à la théorie économique de la réglementation avancée par Posner (1974), elle considère que les différents acteurs sont en compétition dans le seul but de maximiser leur intérêt dans le cadre du processus politique (Casta, 2009). Le raisonnement de cette théorie s'articule autour du fait que les réglementations ont pour principale vocation de faciliter le transfert de la richesse entre ces acteurs. Ainsi, le résultat comptable, en tant que principale variable comptable, est considérablement employé comme instrument phare afin de réaliser cet objectif. Par conséquent, le processus politique se présente à l'image d'une concurrence entre les individus et entre les groupes de pression pour des transferts de richesse à leur profit (Chalayer, 1994).

Selon Casta (2009), vu la « visibilité politique » des grandes entreprises, ces dernières se trouveraient de plus en plus exposées à ces décisions politiques. Par la suite, elles devraient tenir compte d'un ensemble de coûts à supporter, que Posner (1974) désigne par « coûts politiques » (*political costs*). Dans l'intention d'assumer de tels coûts, ces grandes entreprises seraient disposées à employer des pratiques de gestion des résultats, et par là, ne pas trop attirer l'attention des décideurs politiques.

Malgré l'apport incontestable de la théorie positive de la comptabilité, elle a été critiquée à plusieurs niveaux (Christenson, 1983 ; Raffournier, 1990 ; Jeanjean, 1999 ; Chabrak, 2000), considérée trop réductrice de la réalité comptable. Ces différentes critiques ont poussé de nombreux chercheurs à se pencher sur d'autres voies de recherche connexes et complémentaires, chose qui a permis d'élargir le cadre conceptuel de l'approche positive de la comptabilité.

C'est dans ce sens que la théorie du gouvernement d'entreprise a vu le jour. Il s'agit d'une théorie explicative du comportement des dirigeants, et par conséquent, peut être évoquée afin de prédire et comprendre la gestion des résultats dans des contextes économiques différents (Smaili, 2006).

Plusieurs mécanismes de gouvernement de l'entreprise peuvent être raliés afin de pouvoir contrôler la gestion des résultats. Ces dits mécanismes sont inhérents à la structure de propriété, à la composition et l'action du conseil d'administration ainsi qu'au contrôle des auditeurs externes.

Si nous prenons la question de la structure de propriété, différents travaux qui ont été destinés à l'étude de la relation entre la concentration du capital et la qualité de l'information comptable, ont prouvé qu'il y a présence d'une corrélation positive entre la qualité de l'information comptable et le pourcentage du capital détenu par les principaux propriétaires. C'est le cas de l'étude de Beneish (1997), qui a montré que la concentration du capital entre un petit nombre d'actionnaires permet un meilleur contrôle des dirigeants. À contrario, les entreprises dont le capital est fortement dispersé sont plus susceptibles de souffrir d'un déficit de contrôle, pouvant favoriser une gestion des résultats. Par ailleurs, les entreprises dont l'actionnariat est concentré sont absolument moins soumises à la pression exercée par le marché financier, et les dirigeants moins concentrés sur une performance court-termiste (Hoummami, 2019).

Par rapport au deuxième mécanisme inhérent à la composition du Conseil d'administration, plusieurs auteurs ont affirmé cette relation. La composition du Conseil de Direction détermine la qualité du contrôle interne (Mard et Schatt 2011). C'est ainsi que Jensen (1993) prône que le contrôle est d'autant moins efficace que le Conseil est composé d'un grand nombre de membres. De surcroît, la théorie du gouvernement de l'entreprise dévoile que les auditeurs externes ont leur mot à dire dans l'amélioration de la qualité des informations comptables et financières, particulièrement, par rapport au résultat comptable (Heninger, 2001). Selon Commerford et al. (2014), les auditeurs sont capables à la fois, d'éviter certaines manipulations (frauduleuses) comptables, et d'exercer une pression sur la gestion des résultats.

Donc, nous pouvons dire que les mécanismes de gouvernement de l'entreprise, via les contrôles des actionnaires, des administrateurs et des auditeurs contribuent à influencer d'une façon positive la pertinence de l'information comptable et financière fournie par les dirigeants (Liu et Lu, 2007). Néanmoins, il s'avère fondamental d'aviser que dans un environnement qui est fortement flexible et dont les règles comptables et juridiques restent insuffisantes voire purement indicatives, les mécanismes de gouvernance seraient incapables, à eux seuls, de contenir la pratique de la gestion des résultats. En effet, la présence d'un référentiel comptable permettant de restreindre les possibilités de pratiques de manipulations comptables (frauduleuses), serait un atout à côté de ces mécanismes.

Par ailleurs, dans le cadre de la théorie du signal, les dirigeants pratiquent la gestion des résultats en cherchant à présenter l'image la plus flatteuse possible de leur société. Ainsi, la performance financière et la politique de dividendes sont censées être un vecteur d'encouragement pour ces dirigeants afin de présenter la meilleure façon les comptes de l'entreprise (Ali et al., 2015 ; Wen et al. 2017).

Le tableau n°1, récapitule l'ensemble de ces fondements théoriques en identifiant une panoplie de déterminants de la gestion des résultats.

Tableau n°1 : Les différents soubassements théoriques de l'analyse des pratiques de la gestion des résultats

Théorie	Principaux auteurs	Apport à l'analyse de la gestion des résultats	Principale critique
Signaux	Spence (1974), Riley (1975), Ross (1977), etc.	Explique les raisons pour lesquelles les chiffres comptables pourraient se révéler être un paramètre informatif.	Rares sont les modèles de signalisation par les chiffres comptables qui ont pu aboutir à des résultats satisfaisants empiriquement (portée trop réduite pour traduire une réalité complexe).
Politico-contractuelle	Watts et Zimmerman (1978), etc.	Substitue l'étude de l'objet comptable (principe ou méthode comptable) par l'étude du choix pour lequel l'acteur comptable (dirigeant ou normalisateur) a opté.	Principalement on s'interroge sur le caractère universel de cette théorie vu que les validations empiriques des hypothèses se basent majoritairement sur un seul territoire (nord-américain) alors que les paramètres, tels que l'influence de la fiscalité sur les pratiques comptables, le poids du contrôle des typologies d'actionnaires, la nature des pratiques contractuelles, le rôle relatif que joue l'Etat et le marché financier dans l'économie, etc., peuvent varier d'un territoire à l'autre.
Agence	Jensen et Meckling (1976), etc.	Explique le comportement opportuniste du dirigeant à travers l'asymétrie de l'information entre agent et principal qui crée des conflits d'intérêts entre eux.	
Réglementation	Posner (1974), etc.	L'utilisation du résultat comptable comme instrument de transfert de la richesse entre un ensemble d'acteurs sous bénédiction de la réglementation.	
Gouvernement d'entreprise	Charreaux (1996), Dechow et al. (1996) Beneish (1997), etc.	Montre comment les mécanismes de gouvernement de l'entreprise, via les contrôles des actionnaires, des administrateurs et des auditeurs contribuent à influencer d'une façon positive la pertinence de l'information comptable et financière fournie par les dirigeants.	Dans un environnement qui est fortement flexible et dont les règles comptables et juridiques restent insuffisantes voire purement indicatives, les mécanismes de gouvernance seraient incapables, à eux seuls, de contenir la pratique de la gestion des résultats.

Source : Elaboré par nos soins

3. Revue de littérature et formulation des hypothèses

Le présent travail se fixe les hypothèses et sous-hypothèses qui permettent de fournir le cadre nécessaire afin de tester la relation entre les caractéristiques identitaires, de contrôle et financières, d'un côté, et la gestion comptable des résultats par les sociétés cotées en bourse de Casablanca, de l'autre côté.

Primo, les variables identitaires, représentées par la taille, le secteur d'activité, et l'appartenance à un groupe étranger, constituent des facteurs déterminants de la gestion comptable des résultats des sociétés cotées dans le contexte marocain, faisant traditionnellement l'objet de débats dans la littérature (mise à part le dernier facteur). Par conséquent, la première hypothèse peut être exprimée de la manière suivante :

H₁ : Les caractéristiques identitaires des sociétés cotées à la bourse de Casablanca impactent leur gestion comptable des résultats.

Cette hypothèse est subdivisée en trois dimensions constituant des sous-hypothèses. D'abord, la dimension de la taille de l'entreprise, qui, selon les études de Watts et Zimmerman (1986) en théorie positive de la comptabilité, présente une variable majeure d'explication de la pratique de la gestion comptable des résultats. Plus la taille de la firme est importante plus il y a incitation à une gestion des résultats ayant pour objectif de réduire le bénéfice. Cette théorie avance que l'entreprise de grande taille est affectée significativement par le risque de transfert de la richesse à des groupes de pression politiques dont principalement l'Etat, et ainsi cette gestion des résultats vise à minimiser un tel transfert. Si, empiriquement, certains travaux ont confirmé la liaison positive entre la taille de l'entreprise et la gestion comptable des résultats (Boulila Taktak et Shabou, 2002 ; Geng, 2010 ; Wardani et Kusuma, 2012), d'autres travaux à l'inverse ont conclu que la relation entre ces deux variables est tout à fait négative (Peasnell et al., 2000 ; Khresna Brahmana et al., 2018 ; Elhawary et Hassouna, 2021 ; Millet-Reyes et Daigle, 2024). Donc, notre première sous hypothèse est :

H_{1.1} : La taille de l'entreprise influence négativement sa gestion comptable des résultats.

Ensuite, la deuxième dimension identitaire est le secteur d'activité. Selon Watts et Zimmerman (1986), une telle dimension peut être utilisée comme déterminant de la pratique de la gestion comptable des résultats. En effet, appartenir à tel ou tel secteur d'activité peut influencer positivement les techniques manipulées par les entreprises pour des fins de gestion à la baisse ou à la hausse des bénéfices. Selon Ben Othman et Zégghal (2007), certains secteurs peuvent constituer un risque de coûts politiques plus importants comparativement à d'autres secteurs. Chose confirmée également par les travaux de Pereira et Alves (2017). Ainsi, nous essayons de vérifier si cette variable identitaire affecte les *accruals* discrétionnaires. La deuxième sous-hypothèse est :

H_{1.2} : Le secteur d'activité de la société affecte sa gestion comptable des résultats.

Enfin, la troisième dimension identitaire est celle de l'appartenance à un groupe étranger. Cette dimension a été décelée par notre étude exploratoire via les entretiens. Il faut noter que le travail empirique est vraiment rare par rapport à cette variable. Deux principaux travaux ont pris en considération la présence du groupe étranger comme variable déterminante des *accruals* discrétionnaires, il s'agit des études de Fan et Wong (2002) et de Francis et al. (2003). Notre troisième sous-hypothèse est :

H_{1.3} : L'appartenance à un groupe étranger impacte négativement la gestion comptable des résultats de la société.

Secundo, viennent les déterminants de contrôle, représentés par le triptyque gouvernement d'entreprise : actionnaires-administrateurs-auditeurs, qui sont considérés par une bonne partie d'auteurs, des facteurs pertinents de la gestion comptable des résultats des sociétés cotées, et qui font l'objet de notre troisième hypothèse :

H₂ : Les caractéristiques de contrôle des sociétés cotées à la bourse de Casablanca impactent leur gestion comptable des résultats.

Cette hypothèse est décomposée en trois sous-hypothèses inhérentes aux trois aspects du gouvernement d'entreprise.

D'abord, par rapport à la structure de propriété, nous nous sommes focalisés uniquement sur l'actionnariat concentré, qui fait couler beaucoup d'encre. En effet, plusieurs travaux ont permis de détecter un impact positif de la concentration de la propriété sur la gestion comptable des

résultats. C'est le cas des travaux de Haw et al. (2004), de Davidson (2005), Chen et al. (2009), de Francis et al. (2009), et de Yang et al. (2012). En revanche, d'autres auteurs ont relevé une relation négative entre les deux variables (Iturriaga et Hoffmann, 2005 ; Sanchez et al., 2007 ; Ali et al., 2008 ; Bozec et Laurin, 2008 ; Hong-Wei et Yan, 2013 ; Kouaib et al., 2014 ; Saona et al., 2018 ; Hazhar et al. 2022 ; Chen et al., 2024 ; etc.). Nous optons pour cette seconde optique, et par là notre sous-hypothèse est :

H_{2.1} : L'actionnariat concentré de la société impacte négativement sa gestion comptable des résultats.

Ensuite, par rapport au conseil d'administration, nous avons choisi comme critère la taille du conseil d'administration, qui a été le plus puisé par la littérature. Cormier et al., (2010), El Jai et Farooq, (2012), Binashour et al. (2021), Li et Li, (2023), et bien d'autres auteurs, confirment une corrélation négative et significative entre la taille du conseil d'administration et la gestion comptable des résultats. Une telle conclusion concorde avec les idées de Jensen et Meckling (1976) qui préconisent que l'organe conseil d'administration veille aux intérêts des actionnaires d'autant plus que le nombre des administrateurs est élevé. Ainsi, notre deuxième sous-hypothèse est :

H_{2.2} : La taille du conseil d'administration de la société affecte négativement sa gestion comptable des résultats.

En fin, pour la troisième composante du triptyque gouvernement d'entreprise, plusieurs travaux empiriques ont pu conclure en la présence d'une association négative entre la qualité de l'audit externe et la gestion des résultats (DeAngelo, 1986 ; Jeanjean, 2002 ; Nelson et al. 2002 ; Mard, 2004 ; Graham et al., 2005 ; Van Caneghem 2006 ; Hoummami, 2019 ; Cohen et al., 2021 ; ; Salma et Bhuiyan, 2024 ; etc.) qui estiment, qu'un audit réalisé par les cabinets d'audit prestigieux (Big Four, five, six, ou eight selon les périodes) est de meilleure qualité et peut mieux contraindre la gestion comptable des résultats. La troisième sous-hypothèse est :

H_{2.3} : La qualité de l'audit externe de la société influence négativement sa gestion comptable des résultats.

Tertio, les caractéristiques financières, notamment, la structure financière (niveau d'endettement), la politique de dividendes, et la performance financière des sociétés non financières marocaines cotées nous aident à formuler notre quatrième hypothèse pour ce travail de recherche et que nous pouvons exprimer comme suit :

H₃ : Les caractéristiques financières des sociétés non financières marocaines cotées à la bourse de Casablanca impactent leur gestion comptable des résultats.

Cette hypothèse est scindée en trois principales dimensions : la performance financière, la politique de dividendes et l'endettement.

Par rapport à la première dimension financière, plusieurs études confirment la relation positive et significative entre la performance financière et la gestion des résultats (Dumontier et Raffournier, 1990 ; Boulila Taktak et Shabou, 2002 ; Mard, 2004 ; Mosebach et al., 2009 ; Ali et al. 2015 ; Habbash et al., 2019 ; Sun et al., 2020 ; Martínez-Ferrero et al., 2021). Ces études ont toutes retenues le ratio ROA (return on assets), c'est-à-dire résultat d'exploitation / Total actif. A ce niveau, notre première sous-hypothèse est :

H_{3.1} : La performance financière de la société impacte positivement sa gestion comptable des résultats.

Pour la politique de dividendes, pour conserver de bonnes relations avec ses actionnaires, les dirigeants sont motivés à gérer les bénéfices, lorsqu'ils désirent verser des dividendes. Plusieurs travaux empiriques ont avancé que les entreprises distribuant des dividendes élevés ont plus recours à la gestion des résultats (Mard, 2004 ; Sardais, 2005 ; Draief, 2006 ; Jahanzaib et al. 2012 ; He et al. 2017 ; Jaewoo Kim et al. 2017 ; Zeb et al. 2019 ; Jouali et Faracha, 2019 ; etc.). Notre deuxième sous-hypothèse est :

H_{3.2} : La politique de dividendes de la société impacte positivement sa gestion comptable des résultats.

Enfin, par rapport à l'endettement, plusieurs études ont montré que dans le but de garder de bonnes relations avec ses créanciers, la firme se voit incitée à gérer ses résultats, notamment lorsqu'elle est endettée (DeFond et Jiambelvo, 1994 ; Sweeney, 1994 ; Dichev et Skinner, 2002 ; Tondeur, 2002 ; Boulila Taktak et Shabou, 2002 ; Richardson et al., 2002 ; Breton et Schatt, 2003 ; Janes, 2003 ; Mard, 2004 ; Draief, 2006 ; Ben Othman et Zeghal, 2006 ; Nurdiniah et Herlina ; 2015 ; Ibrahim et al., 2018 ; Al-Mohareb et al., 2019 ; Kirubel et al.2019 ; etc.). Ces études trouvent que les firmes les plus endettées gèrent leurs résultats afin d'obtenir la confiance de leurs créanciers. Notre dernière sous-hypothèse est :

H_{3.3} : L'endettement de la société impacte positivement sa gestion comptable des résultats.

4. Cadre méthodologique

Nous allons tout d'abord présenter la démarche de la construction de notre échantillon, puis nous expliciterons le raisonnement de la mesure de la gestion comptable des résultats via l'estimation des *accruals* discrétionnaires et enfin procéder à l'opérationnalisation des variables explicatives de cette pratique.

4.1. Échantillon de la recherche

Pour répondre à notre question de recherche, nous avons fixé comme cible une population composée de sociétés marocaines cotées à la bourse de Casablanca, qui sont observées pour une période de sept ans allant de 2016 à 2022. Notons que nous avons procédé à une stratification de la population mère (76 sociétés cotées en bourse), puisque nous avons exclu les entreprises financières⁴.

Nous précisons que toutes les données sont collectées à partir de la bourse de Casablanca. Notre échantillon a été constitué à partir du site web de la Bourse de Casablanca. Les critères de sélection identifiés sont, d'une part, les sociétés non financières marocaines cotées présentes dans la base de données, et d'autre part, l'exclusion des valeurs extrêmes ou celles qui n'ont pas un historique de sept ans au minimum. Ces deux critères font dégager un échantillon fixe pour les sept années de 48 entreprises.

La collecte des données inhérentes aux caractéristiques identitaires (taille, secteur d'activité, appartenance à un groupe étranger) et celles financières (politique de dividendes, performance financière, structure financière) était relativement aisée comparativement à celles de contrôle. En effet, pour collecter les informations relatives variables de gouvernement d'entreprise, il fallait exploiter les notes d'informations liées aux différentes opérations boursières (en cas d'introduction en bourse, ou augmentation de capital, ou un financement par emprunt obligataire, ou encore une opération de fusion-acquisition), les avis et communiqués des assemblées générales ainsi que certains communiqués de presse.

Le tableau n°2, permet de présenter un récapitulatif de la manière avec laquelle l'échantillon de la présente étude a été sélectionné :

⁴ Différentes raisons justifient ce choix : d'une part, ces sociétés financières sont jugées et parties au sein du marché boursier, vu qu'elles disposent de sociétés de bourse en tant que filiales qui gèrent la Bourse de Casablanca, chose qui peut biaiser les résultats de notre étude. D'autre part, pour atteindre notre deuxième objectif de recherche, et travailler avec des indicateurs comptables et financiers homogènes pour tous les secteurs d'activités, nous étions obligés d'éliminer ces sociétés vu la spécificité de l'analyse financière de leurs états financiers qui sont eux-mêmes particuliers en termes de classification et d'indicateurs surtout (disposent de leur propre plan comptable).

Tableau n°2 : Récapitulatif de l'échantillon sélectionné

Critères de sélection	Nombre
Sociétés cotées à la bourse de Casablanca	76
Sociétés opérant au niveau du secteur financier	20
Sociétés exclues pour données insuffisantes ⁵	8
= Échantillon final	48

Source : Elaboré par nos soins

4.2. Mesure des *accruals* discrétionnaires

Pour déterminer l'indicateur de la gestion comptable des résultats, nous allons opter pour une démarche composée de trois étapes. La première étape se préoccupe de l'estimation des *accruals* totaux ; la deuxième étape a pour objectif d'en déduire les *accruals* normaux (ou non discrétionnaires) en utilisant le modèle de Kothari et al. (2005)⁶, et la dernière étape aura pour mission de générer les *accruals* anormaux (ou discrétionnaires), objectif principal de notre étude.

4.2.1. Première étape : Détermination des *accruals* totaux

Selon Collins et Hribar (2002) ainsi que Cohen et al. (2008), il s'avère plus pertinent de déterminer les *accruals* totaux en se basant sur la méthode soustractive. Selon ces auteurs le calcul des *accruals* totaux peut être réalisé à l'aide de la formulation suivante :

$$\text{Accruals totaux} = \text{Résultat net} - \text{Flux de trésorerie d'exploitation}$$

Concernant le résultat net, nous pouvons aisément le détecter via les états financiers de l'entreprise. Or, ce n'est pas le cas pour les flux de trésorerie d'exploitation, dont l'estimation constitue une problématique.

Nous savons déjà que l'entreprise marocaine n'a pas d'obligation de publier le tableau de flux de trésorerie. C'est un état financier non normalisé par le CGNC, et malheureusement le tableau de financement qui dégage la trésorerie nette de l'entreprise, ne présente pas d'une manière explicite cet indicateur, et ne montre en aucun cas les flux de trésorerie d'exploitation. Seules les entreprises ayant l'obligation d'établir leurs comptes en normes IFRS, qui publient le tableau de flux de trésorerie (IAS7).

Pour déterminer les flux de trésorerie d'exploitation, nous avons procédé par différence entre la capacité d'autofinancement et la variation du besoin en fonds de roulement (BFR). Normalement, ce dernier doit négliger les flux relatifs aux activités d'investissement et celles de financement, c'est-à-dire ne tenir compte que de l'aspect exploitation. Cependant, il s'avère pénible de distinguer entre les éléments d'exploitation et ceux hors exploitation au niveau du BFR, vu que de telles informations ne peuvent être obtenues qu'à partir du livre-journal qui est hélas non publiable. C'est la raison pour laquelle, nous avons opté pour le raisonnement poursuivi par Marinakis (2011) qui a considéré les flux de trésorerie d'exploitation comme la résultante de l'écart entre la capacité d'autofinancement et le besoin en fonds de roulement global.

4.2.2. Deuxième étape : Estimation des *accruals* normaux

Le modèle de Kothari et al. (2005) mesure les *accruals* non discrétionnaires en se basant sur une régression qui se formule comme suit :

⁵ Il s'agit de sociétés exclues pour absence d'informations au niveau des états financiers et au niveau de la structure de gouvernance, ou de sociétés introduites en bourse postérieurement à la première année de l'étude (2016), ou encore retirées avant la dernière année de l'étude (2022).

⁶ Ce modèle a tenu compte des différents ajustements proposés par les modèles précédents (Jones, 1991 et Dechow et al., 1995), mais avec un apport important qui consiste à introduire une variable représentative de la performance économique de l'entreprise : la rentabilité des actifs économiques.

$$AN_{it} / ACTIF_{it-1} = \alpha (1 / ACTIF_{it-1}) + \beta_1 (\Delta CA_{it} - \Delta CRC_{it} / ACTIF_{it-1}) + \beta_2 (IMMO_{it} / ACTIF_{it-1}) + \beta_3 (ROA_{it}) + \varepsilon_{it}$$

Avec pour l'entreprise i à la période t :

AN : Accruals normaux

ACTIF : Total actif exercice d'ouverture

$\Delta CA_{it} - \Delta CRC_{it}$: Ecart entre variation du chiffre d'affaires et variation des créances clients

IMMO_{it} : Total des immobilisations corporelles brutes de l'exercice

ROA_{it} : Rendement des actifs

α ; β_1 ; β_2 ; β_3 : Coefficients à estimer

ε_{it} : terme d'erreur

Ainsi, à côté des immobilisations et de l'évolution des ventes redressées par les créances clients, le modèle de Kothari et al. (2005) se spécifie par le fait de tenir compte d'une variable représentant la performance économique de l'entreprise représentée par la rentabilité des actifs de cette dernière.

4.2.3. Troisième étape : Évaluation des *accruals* anormaux

Dans cette dernière étape, il suffit de faire la différence entre la première étape et la deuxième étape, c'est-à-dire, les *accruals* discrétionnaires, constituent l'écart entre les *accruals* totaux déterminés à partir de la différence entre le résultat net de l'exercice et les flux de trésorerie d'exploitation, et les valeurs estimées via le modèle de Kothari et al. (2005). Ce raisonnement peut être formulé comme suit :

$$VAAD_{it} / ACTIF_{it-1} = AT / ACTIF_{it-1} - [\alpha (1 / ACTIF_{it-1}) + \beta_1 (\Delta CA_{it} - \Delta CRC_{it} / ACTIF_{it-1}) + \beta_2 (IMMO_{it} / ACTIF_{it-1}) + \beta_3 (ROA_{it}) + \varepsilon_{it}]$$

Avec pour l'entreprise i à la période t :

VAAD_{it} : Valeur Absolue des *Accruals* Discrétionnaires

α , β_1 , β_2 et β_3 : Coefficients à estimer

Notons que la variable VAAD est prise en valeur absolue dans l'objectif de prendre en considération à la fois la gestion comptable à la hausse et à la baisse des résultats (terme négatif et terme positif), et par conséquent, une valeur élevée est l'équivalent à un recours intensif à la pratique de la gestion comptable des résultats, qu'elle soit minorative ou majorative des gains. Selon Marinakis (2011), choisir entre la valeur absolue et les signes des *accruals* est tributaire de l'objet de l'étude. En effet, si pour l'étude, le sens de la gestion comptable des résultats n'est pas significatif, dans ce cas la valeur absolue constitue la voie la plus adéquate.

Au niveau de ce présent travail, l'objectif ne consiste pas à examiner le sens de la gestion comptable des résultats à la hausse ou à la baisse, mais plutôt détecter, tout d'abord, la présence de telles pratiques, puis examiner les différents déterminants identitaires, de contrôle et financiers stimulant la gestion comptable des résultats. C'est la raison pour laquelle nous optons pour la valeur absolue des *accruals* anormaux. Une telle décision s'avère en parfaite cohésion avec un ensemble de travaux précédemment réalisés (Barth et al., 2001 ; Bédard et al., 2001 ; Jeanjean, 2002 ; Gabrielsen et al., 2002 ; Boulila Taktak et Shabou, 2002 ; Veronica et Bachtiar, 2005 ; Zehri, 2006 ; Cornett et al., 2006 ; Ben Othman & Zeghal, 2007 ; Chen et al., 2010 ; Cohen et Zarowin, 2010 ; Marinakis, 2011 ; Wilson, 2015 ; Ahmed et al., 2016 ; Hoummami, 2019).

4.3. Variables explicatives

Le tableau n°3 récapitule l'ensemble des variables explicatives tout en précisant les relations à prédire au niveau de ladite recherche :

Tableau n°3 : Opérationnalisation des variables explicatives de l'étude

Dimension	Attribut	Indicateur	Mesure	Signe prévu
Identitaire	Taille	SIZE	Logarithme népérien du total actif	-
	Secteur d'activité	SECT	Variable polychotomique, prenant des valeurs allant de 1 à 13, représentant les différents secteurs d'activités des sociétés de l'échantillon	Différences significatives entre secteurs
	Appartenance à un groupe étranger	GROUP_ETRG	Variable dichotomique = 1 si la société appartient à un groupe étranger et 0 sinon	-
Gouvernement d'entreprise	Actionnariat concentré	CONCENT	Variable dichotomique = 1 si l'actionnaire principal possède un % supérieur 40% d'actions et qu'aucun autre actionnaire ne détient plus de 30%	-
	Taille du conseil d'adm°	TCA	Le nombre total des membres du conseil d'administration	-
	Audit externe	AUDIT	Variable dichotomique = 1 si au moins l'un des auditeurs externes appartient au Big seven et 0 sinon	-
Financière	Performance financière	ROA	ROA = Résultat d'exploitation / Total actif	+
	Politique de dividendes	DIVID	Dividend yield = Dividende relatif à l'exercice / Cours moyen de l'exercice	+
	Endettement	ENDET	Dettes à long et moyen terme / Total actif	+

Source : Elaboré par nos soins

Donc, pour tenir compte des différents niveaux de gestion comptable des résultats, nous analysons la relation entre l'attitude discrétionnaire des dirigeants, mesurée via les *accruals*, et les motivations à la gestion comptable des résultats dans le cadre des entreprises marocaines cotées à la bourse de Casablanca en se basant sur le modèle de régression logistique en panel qui se présente comme suit :

$$VAAD_{it} = \alpha + \beta_1 SIZE_{it} + \beta_2 SECT_{it} + \beta_3 GROUP_ETRG_{it} + \beta_4 CONCENT_{it} + \beta_5 TCA_{it} + \beta_6 AUDIT_{it} + \beta_7 ROA_{it} + \beta_8 DIVID_{it} + \beta_9 ENDET_{it} + \varepsilon_{it}$$

Avec pour l'entreprise i à la période t :

VAAD_{it} : Valeur Absolue des *Accruals* Discrétionnaires.

α , β_1 , β_2 , β_3 , β_4 , β_5 , β_6 , β_7 , β_8 et β_9 : Coefficients à estimer.

5. Présentation et discussion des résultats de la recherche

Nous allons, tout d'abord, présenter les différents résultats des statistiques descriptives et des tests de spécification du modèle, puis nous discutons les résultats débloqués.

5.1. Présentation des résultats

Une lecture du tableau n°4, nous permet de constater que les *accruals* discrétionnaires des sociétés cotées à la bourse de Casablanca, qui font l'objet de notre travail de recherche, constituent, en moyenne, 16,15% du total actif, avec un minimum de 0 % et un maximum de 155%, ainsi qu'un écart type qui s'élève à environ 20,65%.

Cette moyenne est relativement proche de celle dégagée par une étude réalisée par Habbash et Alghamdi (2017) dans le contexte saoudien, avec une moyenne des *accruals* discrétionnaires d'environ 15%. Cette première est aussi comparable à la valeur obtenue par l'étude de Khan

(2020) dans le contexte pakistanais, avec une moyenne de 18,5%. Or, notre moyenne dégagée se trouve supérieure à celle constatée par le travail de recherche réalisé par Chen (2009), qui n'a obtenu qu'une moyenne d'environ 0,5% des *accruals* discrétionnaires, ou celui Marinakis (2011) dans le contexte anglais, qui a eu une moyenne de 3,5%, ou encore Ben Othman et Zéghal (2006) dans une recherche réalisée sur des entreprises françaises, ayant estimée la moyenne des *accruals* anormaux à 2%.

Tableau n°4 : Récapitulatif des statistiques descriptives des déterminants des *accruals* discrétionnaires

Variable	Min	Médiane	Moyenne	Max	Ecart-type	Skewness	Kurtosis
VAAD	0.00	0.09	0.16	1.55	0.21	3.11	15.82
SIZE	17.58	20.96	20.97	24.81	1.60	0.10	2.21
SECT	1.00	5.50	5.77	13.00	3.25	0.29	2.25
GROUP_ETRG	0.00	0.00	0.42	1.00	0.49	0.33	1.11
CONCENT	0.00	1.00	0.78	1.00	0.42	-1.35	2.82
TCA	3.00	9.00	9.13	15.00	2.82	0.19	2.64
AUDIT	0.00	1.00	0.67	1.00	0.47	0.74	1.54
ROA	-0.16	0.06	0.06	0.35	0.06	0.10	4.63
DIVID	0.00	0.04	0.04	0.12	0.03	0.12	2.48
ENDENT	0.00	0.07	0.11	0.51	0.12	1.11	3.32

Source : Elaboré par nos soins d'après les résultats obtenus via RStudio (4.4.0)

Par rapport à l'examen de la validité et la robustesse de notre modèle de régression, nous avons procédé à un ensemble de tests de spécification. En effet, pour s'assurer que le modèle a une base statistique significative, nous avons effectué un test de Fisher. Ainsi, la statistique F, qui indique la force de la statistique de test pour les effets individuels, équivaut 2.6014. Une valeur plus élevée de F suggère une plus grande variation. Concernant la p-value (1.051e-06), nous remarquons qu'elle est extrêmement faible et bien inférieure au seuil typique de 0.05, chose qui signifie que nous rejetons l'hypothèse nulle selon laquelle il n'y a pas d'effets individuels significatifs.

Donc, le test de Fisher pour notre modèle de régression indique que les effets individuels sont significatifs (p-value < 0.05), impliquant qu'il y a une hétérogénéité significative dans nos données et que le modèle à effets fixes est plus approprié que le modèle à effets aléatoires pour notre analyse statistique de ces données. Notons qu'une analyse plus approfondie, avec un test de Hausman, est recommandée pour tirer des conclusions définitives.

Dans notre modèle de régression multiple, la statistique du chi-deux, qui montre la force de la statistique dudit test pour comparer les modèles à effets fixes et à effets aléatoires, se situe aux environs de 87.977, d'après le test de Hausman. Une valeur élevée entend une différence significative entre les deux modèles. En outre, la p-value est extrêmement faible (3.218e-16) et bien inférieure au seuil typique de 0.05. Avec une telle p-value, nous concluons qu'il existe une différence significative entre les modèles à effets fixes et à effets aléatoires, et que l'un des modèles est incohérent. Donc, ces résultats confirment que le modèle à effets aléatoires est inconsistant comparé au modèle à effets fixes (p-value < 0.05). Le modèle à effets fixes est préférable pour notre analyse puisqu'il fournit des estimations plus fiables et cohérentes pour les coefficients des variables indépendantes dans notre modèle.

Il y a lieu de signaler que, les résultats affichés par ce modèle à effets fixes, expliquent environ 51.5% de la variance (R-Squared = 0.51499) de la variable dépendante avec des coefficients significatifs pour plusieurs variables explicatives. En effet, les résultats débloqués par RStudio 4.4.0, suggèrent que la taille de l'entreprise (SIZE), la concentration de l'actionnariat (CONCENT), et la qualité de l'audit externe (AUDIT) ont des influences négatives significatives sur la gestion comptable des résultats, tandis que la performance financière (ROA) et l'endettement (ENDET) influencent positivement cette variable dépendante. Une attention particulière doit être portée à ces variables lors de l'analyse des déterminants de la

gestion comptable des résultats. Les autres variables explicatives sont non significatives, vu que leurs p-value sont largement supérieures à 0.05.

Par ailleurs, pour vérifier la multicollinéarité, nous avons calculé l'indicateur *Variance Inflation Factor* (VIF) et la tolérance que nous présentons via le tableau n°5.

Tableau n°5 : Récapitulatif des résultats du VIF et de la tolérance

Variable	VIF	Tolérance
SIZE	1.256323	0.7959740
SECT	1.180764	0.8469092
GROUP_ETRG	1.530458	0.6533991
CONCENT	1.598313	0.6256598
TCA	1.205913	0.8292469
AUDIT	1.412218	0.7081059
ROA	1.319537	0.7578417
DIVID	1.510956	0.6618325
ENDET	1.254304	0.7972551

Source : Elaboré par nos soins d'après les résultats obtenus via RStudio (4.4.0)

Nous pouvons reconnaître que les VIF des neuf variables explicatives des *accruals* discrétionnaires sont inférieurs à 10, indiquant une faible multicollinéarité. Chose confirmée par des tolérances qui sont bien supérieures à 0.1. Ces résultats montrent que la multicollinéarité n'est pas un problème majeur pour notre modèle. Alors, nous pouvons être relativement confiants que les estimations des coefficients ne sont pas grandement affectées par la colinéarité entre les variables indépendantes.

Toutefois, notre modèle dégage deux principaux problèmes : d'une part, une hétéroscédasticité et, d'autre part, un problème d'autocorrélation. En effet, à partir du test de Breusch-Pagan, nous constatons une p-value de 9.511e-08, qui est largement inférieure au seuil typique de 0.05, et par là, nous rejetons l'hypothèse nulle stipulant la présence d'homoscédasticité. Autrement dit, il y a des preuves suffisantes pour en déduire que les résidus présentent une hétéroscédasticité significative du modèle de régression (les résidus du modèle de régression des déterminants de la gestion comptable des résultats ne disposent pas d'une variance constante).

Aussi, les résultats du test de Breusch-Godfrey, examinant la présence d'une autocorrélation, débloquent une statistique LM élevée (6.366) avec un degré de liberté de 1 et une p-value de 0.01163. Ces résultats insinuent que les erreurs résiduelles de notre modèle présentent une autocorrélation d'ordre 1. Cette situation signifie que les erreurs ne sont pas indépendantes les unes des autres, ce qui peut indiquer un problème dans la spécification du modèle ou un manque de prise en compte de certaines variables explicatives.

Pour remédier à ces deux problèmes, nous avons procédé à une correction via le modèle des erreurs standards robustes proposé par White (1980). Le modèle de ce dernier ajuste les erreurs standards et les tests statistiques, en présence de l'hétéroscédasticité et de l'autocorrélation en se basant sur l'estimateur des moindres carrés ordinaires (*ordinary least squares*). Son rôle ne consiste pas à modifier les coefficients de la régression, mais plutôt corriger les erreurs standards et les tests de significativité des données de l'étude réalisée.

De ce fait, les résultats du test de White réalisé sur notre modèle de régression (voir tableau n°6) nous permettent de remarquer que la taille de l'entreprise (SIZE), est la seule variable explicative identitaire qui a un impact significatif sur la gestion comptable des résultats. En effet, elle a une influence négative significative sur la variable dépendante (VAAD) avec une p-value de 0.0105.

Pour la dimension gouvernement d'entreprise, la concentration de l'actionnariat (CONCENT) affecte négativement et significativement les *accruals* discrétionnaires avec une p-value de 0.0393. Alors que la qualité de l'audit externe (AUDIT), les résultats montrent une influence

négative marginalement significative sur la variable dépendante (VAAD) avec une p-value de 0.0938.

Enfin, en ce qui concerne les caractéristiques financières, les trois variables explicatives affichent des résultats significatifs. De ce fait, la rentabilité des actifs (ROA) a un effet positif hautement significatif sur la gestion comptable des résultats avec une p-value de 0.0009. C'est le cas de l'endettement (ENDET), qui a un impact, également, positif significatif sur VAAD avec une p-value de 0.0347. En revanche, la politique de dividendes (DIVID) a une influence négative significative sur ces *accruals* anormaux avec une p-value de 0.0165.

Tableau n°6 : Récapitulatif du test de White (Correction des erreurs standards)

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
SIZE	-0.250990	0.097479	-2.5748	0.0105411 *
GROUP_ETRG	0.134506	0.112759	1.1929	0.2339291
CONCENT	-0.239925	0.115863	-2.0708	0.0392932 *
AUDIT	-0.228494	0.135884	-1.6815	0.0937708 .
ROA	0.678236	0.201237	3.3703	0.0008559 ***
DIVID	-1.584932	0.657291	-2.4113	0.0165369 *
ENDET	0.347640	0.163798	2.1224	0.0346810 *

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Source : Elaboré par nos d'après les résultats obtenus via RStudio (4.4.0)

Bref, les résultats ajustés pour l'hétéroscédasticité et l'autocorrélation, confirment en grande partie les conclusions précédentes, avec la taille de l'entreprise, la concentration de l'actionnariat, et la politique de dividendes montrant des influences négatives significatives sur la gestion comptable des résultats, tandis que la rentabilité et l'endettement montrent des influences positives significatives. La qualité de l'audit reste marginalement significative. Par conséquent, nous avons constitué une idée générale sur les hypothèses et les sous-hypothèses à valider et celles à rejeter.

Tableau n°8 : Synthèse des résultats des hypothèses et des sous-hypothèses

Hypothèses et sous-hypothèses		Résultat
H1	Les caractéristiques identitaires des sociétés cotées à la bourse de Casablanca impactent leur gestion comptable des résultats	Partiellement validée
H1.1	La taille de la société influence négativement sa gestion comptable des résultats	Validée
H1.2	Le secteur d'activité de la société affecte sa gestion comptable des résultats	Rejetée
H1.3	L'appartenance de la société à un groupe étranger impacte négativement sa gestion comptable des résultats	Rejetée
H2	Les caractéristiques de contrôle des sociétés cotées à la bourse de Casablanca affectent leur gestion comptable des résultats	Partiellement validée
H2.1	L'actionnariat concentré de la société impacte négativement sa gestion comptable des résultats	Validée
H2.2	La taille du conseil d'administration de la société affecte négativement sa gestion comptable des résultats	Rejetée
H2.3	La qualité de l'audit externe de la société influence négativement sa gestion comptable des résultats	Rejetée
H.3	Les caractéristiques financières des sociétés cotées à la bourse de Casablanca influencent leur gestion comptable des résultats	Partiellement validée
H3.1	La performance financière de la société impacte positivement sa gestion comptable des résultats	Validée
H3.2	La politique de dividendes de la société influence positivement sa gestion comptable des résultats	Rejetée
H3.3	L'endettement de la société impacte positivement sa gestion comptable des résultats	Validée

Source : Elaboré par nos soins

5.2. Discussion des résultats

Au niveau de la dimension identitaire, nous avons vu que seul l'attribut taille met en évidence une relation significative. L'analyse statistique de notre modèle a rejeté les deux autres attributs identitaires, à savoir le secteur d'activité et l'appartenance à un groupe étranger.

Dans l'environnement boursier marocain, la taille de la firme contribue à minimiser les *accruals* discrétionnaires. C'est ainsi que le coefficient associé à la variable taille (SIZE) dans notre modèle de régression est négatif et significatif, indiquant que les grandes entreprises sont plus enclines à ajuster leurs résultats financiers.

Ce résultat rejoint celui de Chtoutrou et al. (2001) qui a trouvé, pour un échantillon de firmes américaines, un impact négatif de la taille sur la gestion excessive des résultats de ces entreprises. C'est le même cas pour Kim et al. (2006), de Francis et al. (2005) et bien d'autres chercheurs, qui ont tous pu détecter une relation significative négative entre la taille de la firme et les *accruals* discrétionnaires. Ben Othman et Zéghal (2006), au niveau de leur étude réalisée sur un échantillon composé à la fois d'entreprises canadiennes, françaises et tunisiennes, ont pu démontrer les propos de Watts et Zimmerman (1986) en théorie positive de la comptabilité, expliquant la pratique de la gestion comptable des résultats via la taille de la firme. Plus la taille de la firme est importante, plus il y a incitation à une gestion des résultats ayant pour objectif de réduire le bénéfice.

En contexte marocain, nous pouvons avancer plusieurs raisons pour expliquer une telle relation. Des raisons, qui peuvent inclure des facteurs réglementaires, économiques, voire culturels. C'est ainsi que les entreprises marocaines cotées à la Bourse de Casablanca peuvent craindre que la gestion comptable des résultats nuise à leur réputation et à leur crédibilité auprès des investisseurs, des clients et des partenaires commerciaux. Une perte de confiance peut avoir des conséquences économiques graves, telles que la baisse de la valeur des actions. Sans oublier que ces derniers temps, il existe une culture d'éthique des affaires et de responsabilité sociale au sein des entreprises marocaines, qui décourage la manipulation des résultats financiers, surtout quand il s'agit d'entreprises de grande taille. En effet, le label RSE mis en place par la CGEM afin d'encourager les entreprises à adopter des pratiques responsables a été attribué à plusieurs entreprises marocaines cotées à la bourse de Casablanca (Maroc Télécom, Managem, Ciments du Maroc, LafargeHolcim, et bien d'autres). Ces entreprises ne peuvent pas adopter un double discours : être socialement responsables et manipuler les résultats en même temps. Par rapport à la dimension gouvernement d'entreprise (contrôle), c'est la propriété concentrée des actionnaires qui a pu aboutir à un lien significatif avec la gestion comptable des résultats. Les deux autres éléments (taille du conseil d'administration et qualité de l'audit externe⁷) composant le triptyque gouvernement d'entreprise actionnaires-conseil d'administration-audit externe, n'ont pas débouché à une telle conclusion.

Notre modèle indique, en effet, une liaison statistiquement significative et négative (une p-value largement inférieure à 5% et un coefficient de corrélation d'environ -42,6% entre la valeur absolue des *accruals* anormaux et l'actionnariat concentré. Ce résultat confirme donc que les actionnaires majoritaires jouent un rôle effectif dans la minimisation des comportements opportunistes des dirigeants vis-à-vis des résultats publiés.

Ledit résultat est en cohérence avec Jiang et al. (2018) dans leur recherche sur la gestion comptable des résultats en Amérique latine. Jiang et ses collègues ont exploré divers aspects de la gouvernance d'entreprise, y compris l'actionnariat concentré. Ils ont trouvé que la concentration de la propriété avait un lien significatif et négatif avec les *accruals* discrétionnaires. Plusieurs autres recherches dans des contextes différents ont pu conclure aux

⁷ Notons qu'après réalisation du test de White (annexe n°4.2.10.), nous avons trouvé que la qualité de l'audit externe (AUDIT) a une influence négative marginalement significative sur la variable dépendante (VAAD) avec une p-value de 0.0938, c'est-à-dire supérieure au seuil de signification de 5%, raison pour laquelle nous ne l'avons pas pris en considération.

mêmes résultats. C'est le cas de Alves (2014) dans le contexte portugais, le cas de Capelle-Blancard et Monjon (2014) dans le contexte français, les cas d'El Amri (2014) et de Hammouni (2019) dans le contexte marocain, le cas de Habbash et Alghamdi (2017) dans le contexte saoudien, ainsi que le cas de Khan (2020) dans le contexte pakistanais. Tous ont débouché sur la conclusion que les entreprises avec une forte concentration de la propriété tendent à avoir moins de gestion comptable des résultats.

Un tel résultat adhère aux conclusions de la théorie d'agence qui stipule que la concentration de la propriété réduit les conflits d'intérêt entre les actionnaires et les gestionnaires. Les grands actionnaires, ayant une part significative de l'entreprise, ont plus de pouvoir et d'incitations à surveiller activement les gestionnaires pour s'assurer que les décisions prises maximisent la valeur de l'entreprise plutôt que les intérêts personnels des gestionnaires. Aussi, les grands actionnaires exigent souvent une plus grande transparence et des rapports financiers plus rigoureux tout en disposant un meilleur accès à l'information interne de l'entreprise, ce qui réduit les possibilités de manipulation des résultats comptables.

En ce qui concerne la dimension financière, les trois déterminants financiers ont débouché sur une relation significative avec les *accruals* anormaux. Toutefois, il faut signaler que, si la performance financière et l'endettement affectent positivement cesdits *accruals*, la politique de dividendes le fait également, mais d'une façon négative.

À l'instar des travaux de Peasnell et al. (2000), Kothari et al. (2005), Habbash et al. (2019), Sun et al. (2020), Martínez-Ferrero et al., (2021), nous avons pu valider la sous-hypothèse H_{3.1} qui présume que la performance financière de la société impacte positivement sa gestion comptable des résultats. Les entreprises avec des performances financières élevées ont tendance à gérer leurs résultats pour maintenir une image positive auprès des investisseurs et des analystes financiers. Le lien positif entre le rendement des actifs et les *accruals* discrétionnaires est souvent attribuée à la pression exercée sur les entreprises pour qu'elles continuent à performer à un niveau élevé.

Cependant, pour la sous-hypothèse H_{3.2} suggérant que la politique de dividendes de la société influence positivement sa gestion comptable des résultats, est rejetée par notre modèle de régression. Nous rejoignons ici l'étude de Kasanen et al. (1996), réalisée sur un échantillon d'entreprises finlandaises, qui a trouvé que les entreprises finlandaises avec des politiques de dividendes généreuses sont moins susceptibles de manipuler leurs résultats comptables. Autrement dit, ils ont débouché sur une relation significative, mais négative. C'est le même constat de l'étude de La Porta et al. (2000) dans un contexte général (entreprises de nationalités différentes) et de celle de Jiraporn et al. (2008) dans le contexte sud-coréen.

Un tel résultat se conforme aux idées de la théorie du signal. En effet, une politique de dividendes stable et prévisible est souvent perçue comme un signal de la solidité financière et de la bonne santé de l'entreprise. Les entreprises qui versent régulièrement des dividendes sont souvent vues comme moins susceptibles de manipuler leurs résultats pour paraître plus performantes qu'elles ne le sont réellement. Ces entreprises qui s'engagent à verser des dividendes peuvent être moins disposées à gérer comptablement les résultats, car une manipulation négative des résultats pourrait nuire à leur réputation et à la confiance des investisseurs. Aussi, le versement de dividendes réduit les flux de trésorerie disponibles pour les gestionnaires, limitant ainsi les ressources qu'ils pourraient utiliser pour manipuler les résultats. Ceci diminue les opportunités de gestion comptable des résultats.

Enfin, concernant le dernier déterminant financier, et à l'instar de plusieurs travaux (Jeanjean 2000 ; Dichev et Skinner, 2002 ; Beatty et Weber, 2003 ; Mard, 2004 ; Jelinek, 2007 ; Lara et al., 2020 ; Sikka et Willmott, 2021 ; DeAngelo et al., 2022 ; etc.), nous concluons vers une relation significative entre le niveau d'endettement et la gestion comptable des résultats. En effet, les entreprises ayant des niveaux élevés d'endettement sont plus enclines à gérer

comptablement leurs résultats pour éviter des violations de covenants de dette ou pour améliorer leur image financière auprès des créanciers.

Notre étude a pu confirmer la thèse de Jensen et Meckling (1976), en termes de théorie d'agence, qui suggère que lorsque les entreprises sont endettées, les dirigeants sont susceptibles d'avoir une incitation accrue à manipuler les résultats comptables pour répondre aux attentes des créanciers et éviter les coûts de faillite. De ce fait, les *accruals* discrétionnaires sont utilisés pour améliorer les indicateurs de performance financière et satisfaire les clauses restrictives des contrats de dette (bris de covenant). Aussi, nous pouvons adhérer à la thèse de Healy et Wahlen (1999), qui mobilise la théorie du signal, en avançant que la direction de l'entreprise peut utiliser les *accruals* discrétionnaires comme un signal pour indiquer une performance future solide, surtout lorsque l'entreprise est endettée. Le but est de rassurer les investisseurs et les créanciers sur la capacité de l'entreprise à générer des flux de trésorerie suffisants pour rembourser sa dette.

6. Conclusion

Gérer comptablement les résultats de l'entreprise c'est altérer la qualité de l'information comptable, c'est-à-dire, déformer ses deux principaux piliers : sa fidélité (image fidèle) et son utilité (pertinence). Cette altération est susceptible d'affecter l'intégralité du processus de la prise de décision, surtout celle financière. Toute la réalité, qui est censée être communiquée, se trouve truquée. L'exemple de l'investisseur est révélateur à ce niveau-là. En effet, le rôle purement prédictif de cette information comptable, qui est censé faciliter l'anticipation de l'évolution du marché, aura une conséquence inverse, vu que la décision sera basée sur des états financiers biaisés à cause de cette gestion comptable des résultats.

Notre analyse empirique, via une étude confirmatoire, des variables susceptibles d'affecter une telle pratique dans le contexte marocain, notamment les entreprises cotées, a révélé que la taille de l'entreprise, en tant que caractéristique identitaire, et la concentration de la propriété, en tant que caractéristique de contrôle, ont un impact significatif et négatif sur les *accruals* discrétionnaires.

Aussi, les deux déterminants financiers, à savoir, la performance financière, représentée par le rendement des actifs, et le niveau d'endettement ont une influence significative et positive sur ladite pratique comptable.

Ainsi, nous avons pu, d'une part, mettre en lumière une évidence empirique sur une optique plus ou moins traitée par la littérature qu'est l'altération de la qualité de l'information comptable par les pratiques manipulatoires des dirigeants des entreprises, et, d'autre part, examiner cette problématique dans un contexte propre aux spécificités des sociétés marocaines cotées en bourse. Ainsi, notre travail a soutenu la compréhension de cette pratique et ses différents déterminants identitaires, financiers et de contrôle.

Toutefois, il faut reconnaître que notre travail a certaines limites. En effet, nous nous sommes basés sur le modèle de Kothari et al. (2005) pour mesurer les *accruals* normaux, un modèle qui intègre la performance comme variable explicative tout en adoptant les ajustements préconisés par Jones (1991) et Dechow et al., (1995). Or, cette performance est purement comptable et non boursière (non prise en considération des éléments exogènes). Aussi, notre travail s'est limité à la gestion comptable des résultats et a négligé la gestion réelle des résultats, que nous avons jugée, vu son importance, nécessite un travail de recherche à part entière.

Enfin, nos variables d'études ont besoin d'être plus approfondies, surtout celles de gouvernement d'entreprise, où nous aurions pu introduire d'autres attributs. Par exemple, pour la structure de propriété, nous pouvions faire appel au critère managérial, institutionnel, familial, étatique, etc. Cependant, nous avons peur de déséquilibrer notre étude en lui donnant un caractère purement de contrôle, alors que les autres déterminants (identitaires et financiers) sont aussi importants que ce premier.

Par ailleurs, l'impact du changement de la réglementation comptable peut également constituer une perspective future de recherche. Au fait, dernièrement, le Ministère de l'Economie et des Finances vient de proposer un projet de loi (avril 2024) relatif aux comptes consolidés visant l'amélioration de la qualité de l'information comptable des groupes en s'alignant sur les normes IFRS. Selon l'article 5 de ce projet, les sociétés faisant appel public à l'épargne, devraient appliquer les normes IFRS pour présenter leurs états financiers consolidés. Nous nous permettons, dès lors, de se poser la question de l'impact d'un tel changement sur la gestion comptable des résultats.

Références

- (1). Alghamdi, S.A. (2012), "Investigation into Earnings Management Practices and the Role of Corporate Governance and External Audit in Emerging Markets: Empirical Evidence from Saudi Listed Companies", (Thèse de doctorat), Durham university.
- (2). Ali, S.M., Salleh, N.M., Hassan, M.S. (2008), "Ownership structure and earnings management in Malaysian listed companies : the size effect", *Asian Journal of Business and Accounting*, 1(2), p. 89-116.
- (3). Alves, S. (2014), "The Effect of Board Independence on the Earnings Quality: Evidence from Portuguese Listed Companies". *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 8(3), 23-44.
- (4). Beatty, A., & Weber, J. (2003). "The Effects of Debt Contracting on Voluntary Accounting Method Changes." *The Accounting Review*, 78(1), 119-142.
- (5). Bellari, M. (2024). "Particularities of earnings management by accruals in Moroccan companies: Exploratory study". *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 5(7), 413-432. <https://doi.org/10.5281/zenodo.12797217>
- (6). Bellari, M. (2024). "The quality of accounting information: between qualitative and quantitative perspectives". *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 5(8), 518-532. <https://doi.org/10.5281/zenodo.13379642>.
- (7). Beneish, M.D. (1997). "Detecting GAAP violation : Implications for assessing earnings management among firms with extreme financial performance", *Journal of Accounting and Public Policy*, p : 271-309.
- (8). Ben Othman, H. et Zeghal, D. (2007). « Analyse des déterminants de la gestion des résultats : cas des firmes canadiennes françaises et tunisiennes », *Revue Repères et Perspectives*, n°10, Juillet 2007.
- (9). Boulila Taktak, N., Shabou, R. (2002). « Les déterminants de la comptabilité créative : étude empirique dans le contexte des entreprises tunisiennes », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, Tome 8, Vol. 1, p. 5-24.
- (10). Burgstahler D., Dichev, I. (1997). "Earnings management to avoid decreases and losses", *Journal of Accounting and Economics*, 24, 99-126.
- (11). Capelle-Blancard, G., et Monjon, S. (2014), « L'impact de la composition du conseil d'administration sur la gestion des résultats : Le cas des entreprises françaises ». *Revue Française de Gouvernance d'Entreprise*, 13(1), 45-64.
- (12). Casta, J.F. (2009), « Théorie positive de la comptabilité », in *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit*, sous la direction de Colasse B., Economica, Paris, P. 1393-1402.
- (13). Charreaux, G. (2009), « Gouvernement d'entreprise et comptabilité », in *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, sous la direction de Colasse B., 2ème édition, Economica, Paris, p. 861-875.
- (14). Chen, H., Chen, J. V., & Li, F. (2024). "The Number of Estimates in Footnotes and

- Accruals". The Accounting Review. Available at link.springer.com (IDEAS/RePEc).
- (15). Cheng, Q., Warfield, T. (2005). "Equity incentives and earnings management", The Accounting Review, 80, 441-476.
- (16). Claessens, S., Djankov, S., Fan, J. P., Lang, L. H. (2002). "Disentangling the incentive and entrenchment effects of large shareholdings". The Journal of Finance, 57(6), 2741-2771.
- (17). Cohen, D. A., Dey, A., Lys, T. (2008). « Real and accrual based earnings management in the pre and post Sarbanes–Oxley periods », The Accounting Review, 83, 757-787.
- (18). Cohen, D. A., Mashruwala, R., & Zach, T. (2021). "Corporate growth and the pricing of discretionary accruals". Review of Quantitative Finance and Accounting.
- (19). Davidson, R., Goodwin-Stewart, J., Kent, P. (2005). "Internal governance structures and earnings management", Accounting and Finance, 45, 241-267.
- (20). DeAngelo, H., DeAngelo, L., & Whited, T. M. (2022). "The corporate life cycle and capital structure". Journal of Financial Economics.
- (21). Dechow, P. M. and Dichev, I. D., (2002). "The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors", The Accounting Review, n° 77 (4), p. 35-59.
- (22). Dechow, P. M., Ge, W. and Schrand, C. (2010), "Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences", Journal of Accounting & Economics, n° 50 (2/3), p. 344-401.
- (23). Defond, M., Jiambalvo, J. (1994). "Debt-covenant violations and manipulation of accruals", Journal of Accounting and Economics, 17, 145-176.
- (24). Degeorge, F., Patel, J., and Zeckhauser, R. (1999). "Earnings management to exceed thresholds", Journal of Business 72, p.1-33.
- (25). Draief, S. (2006), « Structure financière, gestion des résultats et caractéristiques de la firme », Institut Supérieur de Gestion Industrielle de Sfax.
- (26). El Amri, W. (2014), « Structure de propriété et gestion des résultats dans les entreprises marocaines ». Revue Marocaine de Finance et de Comptabilité, 9(2), 123-139.
- (27). El Jai, H. and Farooq, O. (2012). "Ownership Structure and Earnings Management: evidence from the Casablanca Stock Exchange". International Journal of Finance and Economics, issue 84, 95-104.
- (28). 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, 401-425.
- (29). Francis, J., LaFond, R., Olsson, P. M. and Schipper, K., (2004), "Costs of equity and earnings attributes.", The Accounting Review, n° 79 (4), p. 967-1010.
- (30). Guthrie, K. and Sokolowsky, J. (2010). "Large shareholders and the pressure to manage earnings". Journal of Corporate Finance 16 (3) : 302-319.
- (31). Habbash, M., and Alghamdi, S. (2017), "Audit Quality and Earnings Management in Less Developed Economies: The Case of Saudi Arabia". Journal of Accounting in Emerging Economies, 7(3), 409-428.
- (32). Habbash, M., Mangena, M., & Paudyal, K. (2019). "Earnings management, audit quality and the role of blockholders ownership: Evidence from UK large firms". International Review of Financial Analysis.
- (33). Hazhar, A., Polzer, T., & Steccolini, I. (2022). "Public sector accrual accounting reforms: Accountability and decision-making". Financial Accountability & Management, 38(3), 314-335.
- (34). Hoummani, S. (2019). « La gestion comptable et réelle des résultats et le gouvernement des entreprises : Cas des sociétés marocaines cotées », (Thèse de doctorat), Université Mohammed V.
- (35). Jeanjean, T. (2002). « Gestion du résultat et gouvernement d'entreprise : Etude des

- déterminants et formulation d'un modèle de mesure », (Thèse de Doctorat) en Sciences de gestion, Université Paris Dauphine, CEREG.
- (36). Jensen, M.C., Meckling, W.H. (1976), "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, 305-360.
 - (37). Jiang, W., Lee, P., and Anandarajan, A. (2018). "The Impact of Corporate Governance on Firm Performance: Evidence from Large Latin American Companies". *Journal of Business Research*, 93, 151-164.
 - (38). Jiraporn, P., Kim, Y. S., & Mathur, I. (2008), "Does Corporate Governance Affect Earnings Management? Evidence from Korea". *Journal of Business Ethics*, 87(4), 369-384.
 - (39). Jones, J. (1991), "Earnings management during import relief investigations", *Journal of Accounting Research*, 29, 193-228.
 - (40). Kasanen, E., Kinnunen, J., & Niskanen, J. (1996), "Dividend-Based Earnings Management: Empirical Evidence from Finland". *Journal of Accounting and Economics*, 22(1-3), 283-312.
 - (41). Khan, A., Tanveer, M., and Ahmad, F. (2020), "Ownership Concentration and Earnings Management: Evidence from Pakistani Listed Companies". *International Journal of Financial Studies*, 8(1), 11.
 - (42). Kothari, S.P., Leone Andrew, J., and Wasley Charles, E. (2005), "Performance matched discretionary accrual measures", *Journal of Accounting and Economics* 39 (1), p. 163-197.
 - (43). Khresna Brahmana, R., Yee Tan, M. and Wei You, H. (2018), "Corporate environmental disclosure and earning management", *International Journal of Green Economics*, 12(3-4), 308-321.
 - (44). Lamrani, E.M. (2010), « Contribution à l'étude des déterminants de la gestion des résultats comptables : rôle de la divulgation financière périodique », Université Paris Descartes, Cahiers de Recherche du CEDAG, N°G2010-11.
 - (45). La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (2000). "Agency Problems and Dividend Policies around the World". *The Journal of Finance*, 55(1), 1-33.
 - (46). Lara, J. M. G., Osma, B. G., & Penalva, F. (2020). "Accounting conservatism and firm investment efficiency". *European Accounting Review*.
 - (47). Li, H., & Li, S. (2023). « The Changing Role of Accrual Accounting: International Evidence ». *Journal of International Accounting Research*. Available at link.springer.com (Publications AAAHQ).
 - (48). Marinakis, P. (2011). "An investigation of earnings management and earnings manipulation in the UK" (Thèse de doctorat), University of Nottingham.
 - (49). Mard, Y., Marsat, S. (2012). « Gestion des résultats comptables et structure de l'actionnariat : le cas français », Association francophone de comptabilité, Comptabilité, Contrôle Audit, 18, 11-42.
 - (50). Marrakchi Chtourou, S., Nmi Bedard, J., et Courteau, L. (2001). "Corporate Governance and Earnings Management", Working Paper, Laval University.
 - (51). Martínez-Ferrero, J., García-Sánchez, I. M., & Cuadrado-Ballesteros, B. (2021). "Corporate social responsibility as an entrenchment strategy, innovation, and firm value". *Journal of Business Research*.
 - (52). Millet-Reyes, B. and Daigle, J. (2024), "When private information becomes fraud: evidence from Euronext Paris", *International Journal of Disclosure and Governance*, <https://doi.org/10.1057/s41310-024-00253-4>
 - (53). Myers, J., Myers, L., Skinner, D. (2006), "Earnings momentum and earnings management", *Journal of Accounting, Auditing, and Finance*, 22, 249–284.

- (54). Nelson, M.W, Elliott, J.A, Tarpley, R.L., (2002). "Evidence from Auditors about Managers' and Auditors' Earnings Management Decisions", *The Accounting Review*, 77, 175–202.
- (55). Peasnell, K.V., Pope, P.F. and Young, S. (2005), "Board Monitoring and Earnings Management: Do Outside Directors Influence Abnormal Accruals ?", Working Paper, Lancaster University.
- (56). Salma, U., & Bhuiyan, M. B. U. (2024). « Do advisory directors increase discretionary accruals? » *International Journal of Accounting & Information Management*, 32(2), 345-368.
- (57). Sefsaf, R. (2012), « Contribution à l'analyse de l'effet de l'adoption des IFRS sur la qualité des chiffres comptables », (Thèse de Doctorat), Université d'Angers.
- (58). Smaili, N. (2006), « La gouvernance comme moyen de prévention et de détection des irrégularités comptables pouvant mener à la fraude », (Thèse de doctorat), HEC Montréal.
- (59). Souid, S. et Stepniewski, Y. (2010), « Rôle du conseil d'administration et gestion des résultats », *La Revue des Sciences de Gestion*, 3(243-244), 35-41.
- (60). Sun, J., Cahan, S. F., & Emanuel, D. (2020). "The effect of earnings management on the value relevance of earnings: Evidence from Pacific Basin countries". *Pacific-Basin Finance Journal*.
- (61). Van Caneghem, T. (2006). "Audit quality, materiality and threshold-induced earnings management", *The ICFAI Journal of Audit Practice*, 3(2), 60-77.
- (62). Wardani, D.K. and Kusuma, I.W. (2012), "Is earnings management informational or opportunistic? Evidence from asean countries", *Gadjah Mada International Journal of Business*, 14(1), 61-75.
- (63). Watts R.L., Zimmerman, J.L., (1978). "Towards a positive theory of the determination of accounting standards", *Accounting review*, Vol. LIII, n° 1, p : 112-134.
- (64). Wen et al. (2017) "Dividend policy and earnings management across countries", *Journal of Corporate Finance*, Volume 42, February 2017, Pages 267-286.
- (65). Wilson, G.R. (2015). "The effect of real earnings management on the information content of earnings", *Journal of Finance and Accountancy*, 19.
- (66). Zehri, F. (2006), « La place de l'audit externe dans la gestion des résultats comptables : Cas des entreprises tunisiennes », Association Francophone de Comptabilité, Tunis.