

# L'effet des caractéristiques du conseil d'administration sur la gestion des résultats : Une analyse empirique des entreprises algériennes

## The effect of Board's characteristics and earnings management: An empirical Analysis of Algerian Firms

Mlle. Cheurfi Sarra

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des  
Sciences de Gestion,  
Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, Algérie  
*Sarracheurfi@yahoo.fr*

*Reçu le:* 08/11/2018

*Accepté le :* 22/05/2019

**Résumé:** L'objectif de cette étude est d'analyser l'efficacité du conseil d'administration des entreprises algériennes dans la surveillance de la pratique de la gestion des résultats, telle que mesurée par la valeur des accruals discrétionnaires. Cette étude est menée sur un échantillon de 18 entreprises algériennes sous forme de sociétés par actions; observées sur une durée de 3 ans (de 2014 à 2016). En se référant aux modèles de régression multiple sur données de panels, les résultats empiriques montrent que les larges conseils d'administration ne sont pas efficaces dans l'augmentation de la fiabilité des états financiers, Les résultats de cette étude font ressortir que la taille du conseil d'administration affecte positivement le niveau de la gestion de résultat.

**Mots Clés:** Gouvernance D'entreprise, Conseil D'administration, Gestion De Résultat, Accruals Discrétionnaires, Données De Panel.

**Abstract :** The objective of the study is to examine the effectiveness of the board directors of Algerian enterprises to monitor earnings management, measured by the value of discretionary accruals. This study is conducted on a sample of 18 Algerian companies, observed over a period of 3 years (2014-2016). Referring to the multiple regression models on panel data, the empirical results show that the larger boards are not efficient in increasing the reliability of financial statements. The results of this study indicate that board size affects positively the level of earning management.

**Key Words:** Corporate Governance, Board Of Directors, Earning Management, Discretionary Accruals, Panel Data

**JEL Classification :** G30, L25, M41,

\* Auteur correspondant: Cheurfi Sarra (sarracheurfi@yahoo.fr).

## 1. Introduction :

L'information comptable et financière joue un rôle important dans le processus d'allocation des fonds dans l'économie. Son rôle consiste à informer correctement l'environnement économique et social des entreprises. En effet, si la comptabilité produit de l'information, cette dernière est utilisée tant en interne par les dirigeants dans le but de piloter le processus de création de valeur qu'en externe par les parties prenantes pour juger de la performance de l'entreprise, de l'intérêt des transactions réalisées par le dirigeant et des risques encourus. Dans ce sens, les chiffres comptables apparaissent comme l'un des indicateurs privilégiés pour les dirigeants pour justifier leurs décisions.

Paradoxalement, la surveillance et l'évaluation de la performance des dirigeants reposent sur des informations transmises par ces mêmes dirigeants dont on souhaite gouverner la conduite et définir l'espace discrétionnaire. En effet, l'un des objectifs de la comptabilité est de « *produire une information utile à la décision d'investissement, qui permette d'apprécier les perspectives d'avenir de la firme* » (Dumontier & Raffournier, 1989).

Ce paradoxe est à l'origine des scandales financiers récents déclenchés par la faillite de la compagnie pétrolier américaine « Enron » et plus récemment Xerox ; Tyco et Wast management. Ces faillites spectaculaires et inattendues ont créé un doute sérieux dans le processus d'établissement des états financiers publiés. Les actionnaires, les analystes et les organismes de la réglementation comptables ont été délibérément trompés par les dirigeants qui ont dissimulé la situation financière réelle de leur firme. Ces derniers qui profitent de la discrétion que leur procure leur situation stratégique pour façonner l'information comptable et refléter sur le marché l'image désirée, sans enfreindre pour autant la réglementation en vigueur. A cet égard, les dirigeants ont la possibilité d'agir sur les résultats comptables. Il s'agit donc du phénomène de la gestion des résultats.

Dans certains cas, les dirigeants sont incités à gérer les résultats soit pour augmenter leurs rémunérations (indexation de la rémunération au bénéfice) soit pour résoudre certains conflits d'intérêts résultant entre l'entreprise et ses partenaires (actionnaires, créanciers...). Dans d'autres cas, les dirigeants sont incités à sous-estimer le résultat publié afin de faire face à des contraintes provenant de leur environnement.

L'analyse de la gestion des résultats dans un contexte d'agence passe inévitablement par la prise en considération des mécanismes de gouvernement d'entreprise qui constituent un moyen de contrôle et de réduction de cette pratique. Ce concept a été développé dans le cadre de réduction de l'opportunisme des dirigeants et dans une optique de réduire les conflits entre actionnaires et dirigeants. Le système de gouvernance, qui est la traduction de « *Corporate governance* », est défini comme étant : « *l'ensemble des mécanismes qui ont pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, autrement dit, qui gouvernent leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire* » (Charreaux G. , 2000).

La gouvernance est l'ensemble des mécanismes, internes et externes à la firme, qui délimitent les pouvoirs, influencent les décisions des dirigeants et freinent leur opportunisme. C'est ainsi qu'elle est considérée comme une contrainte à la gestion des chiffres, notamment avec la prolifération des scandales comptables de grandes firmes réputées.

En se positionnant dans le contexte de la théorie du gouvernement d'entreprise, plusieurs mécanismes de contrôle interne peuvent intervenir pour contraindre les dirigeants à gérer l'entreprise conformément aux intérêts des actionnaires et influencer leur comportement dans la prise des décisions stratégiques dans l'entreprise. L'un des éléments de ce processus de gouvernement des entreprises ayant reçu le plus d'attention dans le contexte international est le conseil d'administration.

Le conseil d'administration occupe une fonction de surveillance managériale (*monitoring*) pour le compte des actionnaires, et éventuellement d'autres parties prenantes (salariés, créanciers financiers). Ce rôle de surveillance en fait l'organe central de gouvernance au sens disciplinaire du terme. Il agit comme un véritable censeur des états financiers préparés et proposés par la direction. Il valide ainsi les choix comptables faits et s'engage sur la qualité des comptes présentés.

Le conseil d'administration est considéré comme l'organe de contrôle des dirigeants par excellence ; il joue un rôle important dans la résolution des conflits d'intérêts entre les dirigeants et les actionnaires ainsi que les différentes parties prenantes, dans la procuration et l'allocation des ressources ainsi que dans la détermination des choix stratégiques. Cette fonction du control, qui s'exerce à travers le conseil d'administration, permet de préserver l'équilibre contractuel en limitant les comportements opportunistes de ceux qui ont en charge la gestion de l'entreprise. « *Le conseil d'administration est une organisation dans l'organisation, dont le rôle permet d'atténuer, malgré les défaillances du marché, les asymétries d'information et, in fine, de contrôler l'opportunisme* » (Gomez, 1996). Théoriquement, il n'existe pas une conception unanime pour le conseil d'administration. Ainsi, d'après les travaux de (Charreaux & Pitol-Belin, 1999), nous pouvons distinguer trois conceptions dominantes :

- Le conseil, comme lieu d'exercice d'un pouvoir.<sup>1</sup>
- Le conseil, comme lieu de contrôle<sup>2</sup>.
- Le conseil, comme organe médiateur<sup>3</sup>.

En effet, le pouvoir dont dispose le conseil d'administration lui permet de contrôler activement l'équipe managériale et à les réorienter quand cela s'avère nécessaire. « *Le travail du conseil d'administration est d'embaucher, de licencier*

---

<sup>1</sup> *Le rapport de force est en faveur des administrateurs et c'est le conseil qui détermine les orientations stratégiques (Théorie du capitalisme financier, de la coordination, de la cohésion sociale).*

<sup>2</sup> *Dans la mesure où les dirigeants sont dominés et dont le rôle reste limité au contrôle. (Théorie managériale, théorie de l'agence et théorie des coûts de transaction).*

<sup>3</sup> *Dans ce cadre le conseil donne une image de la firme à son environnement. Il constitue un moyen pour l'entreprise de contrôler les ressources (Théorie institutionnelle).*

*et de rémunérer les DG et de fournir un 'conseil' de haut niveau » (Jensen, 1993), selon cette définition le conseil d'administration est un mécanisme crucial du système de contrôle interne qui permet de discipliner et de fixer les règles du jeu avec le dirigeant. Dans un environnement où l'information est distribuée d'une manière asymétrique, le conseil d'administration permet de réduire les conflits d'intérêt et de limiter les abus de pouvoir des dirigeants. Il est supposé assumer le rôle d'une instance de contrôle au service de l'ensemble des actionnaires. Pour ces derniers, il aurait comme mission d'être un « *garant de la transparence* » (Viénot, 1995)*

Ainsi, l'efficacité de ce mécanisme de gouvernance constitue une condition nécessaire pour l'assurance et la promotion de la qualité du système de gouvernance mise en place et de la fiabilité des informations communiquées par les entreprises à travers leurs rapports financiers.

Dans ce cadre, notre problématique de recherche se présente comme suit :

***Quelle est l'influence des caractéristiques du conseil d'administration sur les pratiques de gestion du résultat ?***

## **2. Revue de la littérature et développement des hypothèses**

### **2.1. La gestion de résultat :**

La gestion (stratégique) des résultats se définit comme étant "*une intervention délibérée dans le processus de présentation de l'information financière dans le but de s'approprier des gains personnels*" (Schipper, 1989), cette définition considère la gestion du résultat comme un comportement opportuniste, visant à réduire la perception des autres parties prenantes sur le risque de l'entreprise. Cependant cette définition ne prend pas en considération que les motivations liées à l'opportunisme des dirigeants pour expliquer la gestion du résultat.

D'autres travaux ont montré qu'il existe d'autres facteurs qui peuvent expliquer la gestion des résultats comme l'efficacité des contrats ou une volonté de signal, en effet, "*la gestion du résultat se produit lorsque les dirigeants utilisent leur latitude discrétionnaire dans le processus de la comptabilité financière et dans la structuration des transactions pour modifier les états financiers, soit pour induire en erreur certaines parties prenantes sur la performance économique réelle de la firme, soit pour influencer le résultat des enjeux contractuels qui repose sur les chiffres comptables*" (Healy et Wahlen, 1999) .

D'autre part, la gestion du résultat peut être défini comme étant « *l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes* » (Degeorge et Zeckhauser, 1992). Selon cette définition, la gestion du résultat a pour objectif de traiter l'image que les autres parties prenantes ont de l'entreprise dans le but de réduire leur perception du risque. Aussi La gestion des données comptables peut être considérée comme « *l'ensemble des techniques, des options et des espaces de liberté laissés par les textes comptables qui, sans éloigner de la norme et des exigences de la comptabilité, permettent aux dirigeants d'une entreprise de faire varier le résultat*

*ou de modifier l'aspect des documents comptables » (Gillet, 1998). De même Raffournier avance que « la gestion des données comptables est l'utilisation de la flexibilité et des lacunes de la réglementation comptable pour présenter la situation financière de l'entreprise sous un jour différent de celui auquel aboutirait une application plus habituellement des normes existantes » (Raffournier, 2007).*

De manière synthétique on peut dire que la gestion des données comptables vise à modifier les comptes, essentiellement dans le souci d'amélioration, mais parfois, dans un but détérioration notamment lorsqu'il s'agit de minimiser le rapport afin de réduire la représentation comptable la plus favorable des performances et de la situation financière de l'entreprise, il est possible d'estimer que la gestion des données comptables a pour but de modifier le niveau de résultat ou la présentation des états financiers .

Les premières hypothèses relatives à la gestion des résultats ont été formulées dans le cadre de la théorie positive de la comptabilité. Cette théorie permet d'expliquer le comportement des entreprises en matière des choix comptables. Partant du fait que la firme est considérée comme un nœud de contrats, les dirigeants peuvent être incités à gérer les résultats afin d'influencer les relations contractuelles entre les différentes parties prenantes. Parmi ces contrats, on trouve les contrats de rémunération des dirigeants, et les contrats de dettes des entreprises.

En fait, s'inscrivant dans le cadre plus large de la politique comptable des entreprises, la gestion des résultats consiste à profiter de la de la flexibilité des normes comptables afin d'orienter ou de façonner le résultat pour répondre à un certain objectif. Plusieurs études antérieures ont tenté d'examiner l'ensemble des circonstances qui poussent les dirigeants à adopter ce comportement opportuniste.

## **2.2. L'impact des caractéristiques du conseil d'administration sur la gestion des résultats**

Le conseil d'administration doit se doter d'une structure particulière lui permettant l'accomplissement des responsabilités qui leur sont confiés. L'efficacité du conseil d'administration est subordonnée à des plusieurs caractéristiques dont l'indépendance de ses membres, la taille du conseil, le cumul des fonctions de chef de direction et de président du conseil d'administration et la présence d'un comité d'audit au sein du conseil d'administration.

### **a. La taille du conseil d'administration et la gestion du résultat :**

Un conseil d'administration de grande taille peut être vu comme un réservoir d'expertises et de ressources, mais il est également souvent critiqué pour son incapacité à agir efficacement. Le conseil d'administration joue un rôle de ressource ou de service auprès de l'entreprise du fait qu'il en propage la réputation, qu'il établit des contacts avec son environnement externe et qu'il prodigue ses conseils ou qu'il donne son avis aux membres de la direction (Zahra et Pearce, 1992).

Concernant le lien entre la taille du conseil et la fiabilité des états financiers, telle que perçue par le niveau de la gestion de résultat, les résultats empiriques sont partagés. Dechow, Sloan, et Sweeney montrent que le conseil est plus large dans

les entreprises qui s'engagent dans une gestion des résultats que celles qui ne s'engagent pas dans une gestion des résultats (Dechow, Sloan, & Sweeney, 1996). Dans le même ordre d'idées, Kao et Chen ont examiné l'efficacité de la taille du conseil d'administration au niveau de la gestion des résultats, ces auteurs ont trouvé que plus le conseil est large, plus l'étendue de la gestion des résultats est élevée, ils ajoutent qu'une taille limitée du conseil paraît souhaitable pour contrôler la conduite des dirigeants et garantir l'efficacité de la prise de décisions et du control (Kao & Chen, 2004).

Toutefois, certaines études effectuées dans le cadre de la gouvernance des entreprises et la gestion des résultats plaident pour un conseil élargi. Selon ces études, le conseil d'administration est un moyen de se procurer les expériences et les connaissances nécessaires à la bonne gestion. Xie, Davidson, & DaDalt ont étudié l'effet de la taille du conseil d'administration sur la gestion des résultats à partir d'un échantillon de 282 entreprises américaines pour les années 1992, 1994 et 1996, ils ont constaté que la pratique de gestion des résultats ne se produit pas avec les entreprises qui ont de plus grandes conseils (Xie, Davvidson, & DaDalt, 2003). De même, Yu suggère que les conseils de petite taille sont moins susceptibles de détecter la gestion des résultats. Plus spécifiquement, plus la taille du conseil est réduite, moins son rôle de contrôle est actif (Yu, 2008). Habbash a étudié le lien entre la taille du conseil d'administration et les pratiques de gestion des résultats dans 471 entreprises britanniques pour la période 2003-2006, il prouve que les conseils d'administration de grande taille semblent réduire la pratique de gestion des résultats (Habbash, 2010).

En se référant aux études antérieures, nous pouvons affirmer que la relation entre la taille du conseil et la gestion des résultats comptables n'est pas évidente. Mais, en général les conseils de grande présentent un plus grand potentiel au désaccord et au manque de cohésion et agissent sur la qualité de l'information financière dans le sens négatif.

***H1 : « la taille du conseil d'administration affecte positivement la gestion des résultats comptables ».***

## **b. L'indépendance du conseil d'administration**

Un conseil d'administration indépendant de la direction, agit comme un véritable censeur des états financiers préparé par la direction, sans favoriser les intérêts personnels des dirigeants. Il permet en outre un contrôle efficace du processus de production de l'information financière permettant de réduire l'étendue de la gestion du résultat.

Toutefois, en termes de pertinence de l'information financière, l'importance des administrateurs indépendants est sujette à controverses sur le plan théorique et empirique. Les résultats de la plupart des études antérieurs tendent à montrer que la présence d'une proportion d'administrateurs externes au sein du conseil d'administration est de nature à améliorer la qualité de l'information financière. Dans une perspective d'agence, la présence des administrateurs indépendants peut

affecter la qualité de l'information des dirigeants et les décisions qu'ils prennent, ce qui peut entraîner une meilleure performance (Pearce & Zahra, 1992). Pour cette raison, plusieurs chercheurs plaident en faveur d'un conseil composé en partie d'administrateurs externes dans le but d'améliorer la stratégie de l'entreprise. Ils considèrent que leur présence dans le conseil des entreprises est très utile du fait qu'ils sont capables d'assister la direction par les conseils.

En travaillant sur un échantillon d'entreprise de S&P 500, et en utilisant le modèle de (Jones, 1991) pour estimer les accruals discrétionnaires, Klein constate que les entreprises dont les conseils d'administration incluent un pourcentage élevé d'administrateurs indépendants ont une faible tendance à s'engager dans la pratique de gestion des résultats. (Klein, 2002) Dans son étude sur des entreprises françaises, Jeanjean a trouvé que les firmes dont les conseils d'administration incluent un pourcentage élevé d'administrateurs externes ont une faible tendance à s'engager dans une pratique de gestion des résultats. (Jeanjean, 2000)

De leur part, Park et Shin ont étudié l'influence des caractéristiques du conseil d'administration sur le niveau des accruals discrétionnaires dans un échantillon de 539 firmes au Canada, ils affirment que la présence des administrateurs externes ne réduit pas la gestion des résultats. Ils ont conclu à l'importance de la présence des investisseurs institutionnels au sein du conseil d'administration dans la réduction du niveau des accruals. Leurs résultats ont montré que l'ajout d'administrateurs externes au sein du conseil ne puisse, isolément, améliorer les mécanismes de gouvernance particulièrement si la propriété est fortement concentrée et si le marché de travail des administrateurs n'est pas aussi développé. (Park & Shin, 2004). Dans le même contexte, Niu a étudié la relation entre les mécanismes de gouvernance d'entreprise et la gestion des résultats mesurée par les accruals discrétionnaires, il a constaté que le niveau d'indépendance du conseil d'administration est négativement associé avec le niveau des accruals. (Niu, 2006)

Sur un échantillon d'entreprises britanniques, Peasnell et al ont étudié le lien entre le niveau des accruals et la présence des administrateurs externes. Leurs résultats confirment l'hypothèse selon laquelle l'efficacité du conseil d'administration mesurée par la proportion des administrateurs externes et les accruals discrétionnaires sont négativement liés, selon ces auteurs, les conseils d'administration dont le pourcentage des administrateurs externes est élevé limitent la gestion des résultats à la hausse lorsque les résultats avant manipulation sont inférieurs au seuil désiré. En revanche, lorsque les résultats avant manipulation est supérieurs au seuil, les auteurs ne trouvent aucun lien significatif entre la présence des externes et la gestion des résultats. (Peasnell, Pope, & Young, 2005)

De leur côté, Dimitropoulos et Asteriou ont examiné la relation entre la composition du conseil d'administration et la qualité de l'information comptable appréciée par le conservatisme comptable et les ajustements comptables discrétionnaires de 97 entreprises cotées à la bourse d'Athènes durant la période 2000-2004. Ils mettent en évidence que l'indépendance du conseil d'administration

est associée à une meilleure qualité du résultat comptable. (Dimitropoulos & Asteriou, 2010). Dans ce même sens, et en examinant un échantillon de 165 entreprises cotées à la bourse de Téhéran durant la période 2000-2003, Raheja trouve que la qualité du résultat comptable s'améliore dans les entreprises ayant une proportion élevée d'administrateurs non exécutifs. (Raheja, 2005)

Globalement, ces études soutiennent les assertions des rapports de gouvernement d'entreprise que la surveillance par des administrateurs indépendants permet de protéger les actionnaires, de réduire l'étendue de l'opportunisme managérial et par conséquent d'augmenter l'intégrité de l'information fournie par les états financiers. Les administrateurs externes indépendants, comparativement aux autres types d'administrateurs sont plus efficaces dans le contrôle des dirigeants et la surveillance du processus de production de l'information financière. D'où l'hypothèse suivante :

**H2 : « la présence d'un pourcentage important d'administrateurs externes indépendants influence négativement la gestion du résultat ».**

### **c. Le cumul des fonctions et la gestion du résultat**

Pour ce qui est de l'impact de la structure duale sur la gestion des résultats, plusieurs études ont traité l'impact de la dualité des rôles sur la qualité de l'information financière à travers l'étude de la relation entre cette variable (dualité) et le niveau de la gestion des résultats comptables, les résultats empiriques n'établissent pas de consensus sur la supériorité de l'une des deux structures.

« L'analyse de la structure du gouvernement des entreprises indique que la probabilité de la manipulation des résultats est liée systématiquement à la faiblesse des mécanismes de contrôle interne. Par exemple, le cumul entre les fonctions de directeur général et du président du conseil d'administration augmente la probabilité de produire des états financiers non conformes aux principes comptables généralement admis » (Dechow, Sloan, & Sweeney, 1996). En effet, la séparation des rôles peut accroître la qualité de contrôle et réduire ainsi la probabilité de manipulation de l'information de la part des dirigeants (Forker, 1992). Ensuite, la qualité des informations publiées peut être amoindrie lorsqu'une même personne cumule les fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration.

D'autre part, Xie et al suggèrent qu'une structure d'unité de leadership joue au détriment de la qualité de l'information puisque la personne qui assure la fonction de PDG aura tendance à dissimuler des informations défavorables (Xie, Davvidson, & DaDalt, 2003). Ils indiquent que la séparation des rôles est primordiale afin d'empêcher les pratiques de la gestion des résultats, leurs résultats appuient le point de vue de la théorie de l'agence que le président du conseil devrait être indépendant, puisqu'une forte concentration du pouvoir entre les mains d'une même personne favorise un climat favorable au développement d'un comportement opportuniste et inefficace de la part du dirigeant, qui peut facilement gérer les résultats afin d'accroître sa richesse personnelle. Dans son étude ; Klein montre une



relation positive entre la gestion du résultat et le cumul des fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration pour les entreprises américaines (Klein, 2002).

L'étude de Coulton et al n'a pas pu vérifier l'hypothèse selon laquelle il existe une relation positive entre la séparation des rôles et l'étendue de la gestion opportuniste du résultat (Coulton, James, & Taylor, 2001)

La dualité du manager en tant que président du conseil d'administration peut avoir un effet sur l'exercice du contrôle et, dès lors, sur la qualité de l'information financière. En effet, la dualité favorise l'enracinement du dirigeant et lui permet de favoriser ses propres intérêts au détriment de tous les partenaires. Il s'agit ainsi d'un signe d'un faible système de gouvernance.

***H3 : « Le cumul des fonctions de direction et de président du conseil d'administration affect positivement la gestion du résultat ».***

### 3. Méthodologie de la recherche

#### 3.1. Sélection de l'échantillon:

Notre étude porte sur un échantillon d'entreprises algériennes, elle se compose de 18 entreprises sur une période de 3 ans allant de 2014 à 2016.

Les données comptables et les données relatives au conseil d'administration et les variables de contrôle sont collectées à partir des documents de référence des sociétés (rapports annuels).

#### 3.2. Définition et Mesures des Variables:

##### a. Mesure de la variable dépendante: la gestion des résultats

La variable que nous cherchons à expliquer est la gestion des résultats. Nous utilisons comme mesure de cette variable, les accruals discrétionnaires en valeur absolue, puisque nous cherchons à examiner l'impact de différentes caractéristiques du conseil d'administration sur l'ampleur de la gestion des résultats.

Pour arriver à calculer les accruals discrétionnaires, il faut tout d'abord déterminer les accruals totaux. Les accruals totaux sont définis comme étant la différence entre le bénéfice net et les cash flux d'exploitation:

$$\text{Les Accruals totaux} = \text{Résultat Comptable} - \text{Cash-Flow d'exploitation} \dots\dots(1)$$

Les accruals totaux calculés ne constituent pas une discrétion dans leur ensemble. En effet, les accruals totaux se subdivisent en accruals discrétionnaires et en accruals non discrétionnaires. La partie des accruals dite non discrétionnaires est liée aux décisions normales de gestion. Alors que les accruals discrétionnaire constituent la part ouverte à la gestion des résultats.

$$\text{Les Accruals totaux} = \text{Accruals Discrétionnaires} + \text{Accruals non Discrétionnaires} \dots(2)$$

Afin d'extraire la partie discrétionnaire des accruals totaux, nous allons opter au modèle de "Jones modifié", selon lequel les accruals discrétionnaires sont mesurés par le résidu du modèle.

Le modèle de Jones modifié (1995) est présenté comme suit :

$$TA_{i,t}/A_{i,t-1} = \alpha_1 (1/A_{i,t-1}) + \alpha_2 (\Delta CA_{it} - \Delta CRC_{it}/A_{i,t-1}) + \alpha_3 (PPE_{it}/A_{i,t-1}) + \varepsilon_{i,t} \dots\dots(3)$$

Avec:

$TA_{i,t}$  : les accruals totaux de la firme  $i$  pendant l'année  $t$ .

$A_{i,t-1}$  : actif total de la firme  $i$  au début l'année  $t$ .

$\Delta CA_{i,t}$  : variation du chiffre d'affaires de la firme  $i$  pendant l'année  $t$ ,

$\Delta CRC_{it}$  : variation des créances clients de la firme  $i$  pendant l'année  $t$ ,

$PPE_{it}$  : immobilisations corporelles brutes de la firme  $i$  pendant l'année  $t$ .

$\varepsilon_{i,t}$  : terme d'erreur qui désigne l'estimation des accruals discrétionnaires de l'entreprise  $i$  à l'année  $t$ .

Toutes les variables du modèle sont rapportées au total actif de l'année précédente dans le but d'éliminer le problème d'hétéroscédasticité.

#### **b. Mesure des variables indépendantes :**

-La taille du conseil d'administration (TCA): Nous mesurons la taille du conseil d'administration (*TAILL-CA*) simplement par le nombre d'administrateurs qui y siègent.

-L'indépendance du conseil d'administration (INDEP): Cette variable représente la proportion d'administrateurs indépendants au conseil d'administration. Elle est mesurée par le rapport entre le nombre des administrateurs externes indépendants et le nombre total des administrateurs siégeant dans le conseil d'administration.

-Le cumul des fonctions (DUA): Le cumul des rôles de directeur général et de président du conseil d'administration (*CUMUL*) est mesuré par une variable dichotomique qui prend la valeur 1 quand les deux postes sont occupés par une même personne et 0 dans le cas contraire.

#### **c. Mesures des variables de contrôle :**

La gestion des résultats est pratiquée pour atteindre des différents objectifs. Ainsi, nous ajoutons aux variables principales précitées d'autres variables qui peuvent avoir un impact sur les pratiques de la gestion des résultats. Nous présentons ci-dessous le mode de calcul et le lien attendu entre les variables du contrôle et la gestion des résultats.

-La taille de l'entreprise (TAILLE): L'hypothèse des coûts politiques stipule que les entreprises de grande taille sont soumises à un suivi minutieux du marché. Ainsi, en cas d'une déclaration d'un bénéfice élevé, l'entreprise peut être confrontée à un transfert de richesse, notamment par le biais d'impôt. Les tenants de la théorie Politico-contractuelle suggèrent que l'environnement politique constitue un facteur déterminant des pratiques comptables des firmes. Plusieurs chercheurs ont utilisé la taille de la firme comme *un proxy* de sa visibilité politique. Ils ont conclu que les entreprises de grande taille, et afin d'atténuer la pression politique, recourent à une gestion à la baisse des résultats (Zmijewski & Hagerman, 1981) . Ainsi, une relation négative est prévue entre les accruals discrétionnaires et la taille de la firme. Dans cette étude, nous avons choisi d'approximer la taille de la firme par le chiffre d'affaires en procédant à sa transformation logarithmique.

$$Taille = \ln (\text{chiffre d'affaires}).$$

-L'endettement(END): L'analyse des clauses restrictives des contrats d'endettement est constituée à la base des travaux de Watts et Zimmerman en 1986 dans leur développement de la théorie Politico-contractuelle. Ces auteurs reposent sur l'hypothèse suivante : " *Toutes choses égales par ailleurs, plus une firme a un ratio d'endettement élevé, plus le manager est susceptible de sélectionner les procédures comptables qui reportent la sécrétion du résultat des périodes futures vers les périodes présentes*". Dans le but de limiter le risque d'un transfert de richesse qui peut être occasionné au profit des actionnaires, les créanciers choisissent d'intégrer des clauses restrictives dans les contrats de dette. Ces clauses restrictives sont exprimées sous formes des ratios comptables et des seuils de performance à respecter. Ainsi, dans l'objectif d'éviter les violations de ces clauses restrictives et de réduire la perception de risque de défaillance, le dirigeant se trouve incité à manipuler les chiffres comptables pour faire apparaître une situation financière avantageuse.

La violation des clauses restrictives peut engendrer d'énormes coûts pour l'entreprise qui verrait son contrat de dette changer à des termes qui lui sont moins favorables. Par conséquent, les dirigeants auront tendance à adopter les choix comptables permettant d'augmenter les résultats (Sweeney, 1994). Ceci nous amène à supposer l'existence d'une association positive entre le niveau de la dette et la valeur des accruals discrétionnaires. Dans le cadre de cette étude, nous mesurons le niveau d'endettement par le ratio dette financière par rapport au total actif.

$$\text{Ratio d'endettement} = \text{dettes financières} / \text{total actifs.}$$

**Tableau 01 : Définitions et mesures des variables**

Variables	Indicateurs	Mesure	Signe prévu
<b><u>Variable dépendante:</u></b>			
Accruals discrétionnaires	ACC_D	Valeur brute des accruals discrétionnaires mesurée par le modèle de Jones modifié (1995).	
<b><u>Variables indépendantes :</u></b>			
Taille du conseil d'administration	TCA	Le nombre total d'administrateurs qui siègent au sein du conseil d'administration	+
L'indépendance du conseil d'administration	INDEP	Le nombre de administrateurs externes / Le nombre total des Administrateurs.	-
Le cumul de fonctions de direction générale et de présidence du conseil	DUA	DUA=1 ; si le chef de la direction occupe également le poste de président du conseil. DUA=0, sinon	+
La taille de l'entreprise	TAILLE	Log (chiffre d'affaires)	-
Le niveau d'endettement	END	Dettes financières / total actifs.	+

**Source: Etabli par l'auteur**

### 3.3. Méthodologie:

La validation empirique de nos hypothèses de recherche se fait sur un échantillon de 18 entreprises algériennes sur une période de 3 ans. Dans le cadre de cette étude nous allons travailler sur des données de panel. En effet, ce traitement économétrique nous permet de contrôler l'hétérogénéité et la dynamique du comportement des individus dans leur dimension individuelle et temporelle.

La détermination de l'effet des caractéristiques du conseil d'administration sur la gestion des résultats requiert la mise en place d'un modèle économétrique qui consiste à régresser le proxy de la gestion des résultats sur les différentes variables liées aux conseils d'administration. Ainsi, notre modèle de régression se présente comme suit:

$$ACC\_D_{it} = \beta_0 + \beta_1 TCA_{it} + \beta_2 INDEP_{it} + \beta_3 DUAL_{it} + \beta_4 TAILLE_{it} + \beta_5 END_{it} + \varepsilon_{it} \dots (4)$$

Avec:

$$i = 1, \dots, N \text{ et } t = 1, \dots, T.$$

d'où N est le nombre total des entreprises, et T la période d'estimation.

$\beta_0$  : la constante du modèle

$\beta_1, \dots, \beta_8$  : les coefficients de la régression.

$\varepsilon_{it}$  : le terme d'erreur.

## 4. résultats et discussion:

### 4.1. Statistiques descriptives

Le tableau 2 présente les statistiques descriptives des variables relatives à la gestion des résultats comptables et des variables explicatives. Comme nous avons déjà mentionné, nous utilisons comme variable dépendante la valeur absolue des accruals discrétionnaires, la valeur moyenne de cette variable est 0.1296. Pour ce qui est de la taille du conseil elle est égale en moyenne à 9 administrateurs. Ses valeurs minimales et maximales sont égales respectivement à 3 et 12 administrateurs. Il y a donc respect des dispositions légales algériennes. A propos de la variable relative à la taille de l'entreprise, la valeur moyenne figurant dans le tableau est 7.174. Par ailleurs, le ratio dette à long terme présente une valeur moyenne de 27.53% de l'actif total.

**Tableau 02: Statistiques descriptives de la variable dépendante, des variables explicatives et de contrôle**

Variables	Moyenne	Ecart type	Minimum	Maximum
ACC-D	0.1296	0.140	0.00	0.59
TCA	9.39	4.226	3.00	12
INDEP	3.43	2.252	0.00	3
DUA	0.64	0.630	0.00	1.00
Taille	7.174	0.582	4.41	10.98
END	0.2753	0.1863	0.12	0.73

Source : Etabli à partir de l'exploitation des données en utilisant le logiciel SPSS

#### 4.2. Analyse bi-variée:

Nous procédons dans un premier temps à une analyse du degré d'association entre nos variables explicatives, puis nous utilisons le test VIF (*Variance Inflation Factor*) pour vérifier la présence d'un problème de colinéarité.

##### a. Matrice de corrélation:

Afin d'éviter les problèmes d'endogénéité, nous avons pris en considération les corrélations de Pearson. En fait, la matrice de corrélation nous permet d'avoir une première idée sur les associations statistiques entre nos variables explicatives. Les coefficients de corrélation sont présentés dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 03 : Matrice de corrélation**

	ACC-D	TCA	INDEP	DUAL	Taille	END
ACC-D	1					
TCA	-0.254	1				
INDEP	0.101	0.531	1			
DUAL	0.173	0.146	0.346	1		
Taille	0.072	0.335	0.438	0.005	1	
END	0.023	0.061	0.079	0.040	0.130	1

D'un point de vu général, ces résultats nous permettent de confirmer l'hypothèse d'absence de corrélation entre les variables explicatives, puisque les coefficients de corrélation sont tous inférieur à 0.75.

**b. Test de Multi colinéarité:**

La Multi colinéarité reflète un problème de données, elle apparait habituellement quand il y un problème d'interdépendance entre les variable explicatives. Pour tester la présence d'un problème de colinéarité, nous avons calculé les "*Variance Inflation Factor*" (VIF). Le VIF d'une variable, démontre auquel point l'introduction de cette dernière peut augmenter la variance des coefficients des autres variables dans le modèle de régression. Dans ce test, on peut considérer l'existence d'un problème de colinéarité lorsque le VIF d'une variable quelconque est supérieur à 10.

**Tableau 04: Test de VIF**

<b>VARIABLES</b>	<b>VIF</b>
<b>TCA</b>	1.055
<b>INDEP</b>	1.193
<b>DUAL</b>	1.269
<b>Taille</b>	1.257
<b>END</b>	1.085

Source : Etabli à partir de l'exploitation des données en utilisant le logiciel STATA

**4.3. Les résultats empiriques:**

L'estimation de notre modèle est faite avec le logiciel Stata. Ce dernier nous propose l'estimation de deux spécifications à savoir celles d'un modèle à effets fixes et d'un modèle à effet aléatoires. Pour choisir la méthode d'estimation, il faut faire le test d'Hausman, mais dans le cas de notre étude, ce test est inutile puisque la méthode d'estimation relative à ce model élimine certaines variables fortement intéressantes (les variables dichotomiques qui par la même entreprise n'ont pas changé de valeur durant les 3 années de l'étude). Pour cela, nous avons choisi de ne pas prendre en compte le modèle à effets fixes et de choisir de travailler avec le modèle à effets aléatoires.

Mais avant d'estimer le modèle, nous allons faire le test de Breusch pour vérifier la conformité de l'hypothèses sous-jacentes à la MCO dans le tableau ci-dessous :

**Tableau 5 : Les indicateurs de la conformité des hypothèses sous-jacents à la MCO**

Test l'homoscédasticité		
Modèle	Chi2(I)= 5.01	P-value= 0.0052

D'après ce test, l'homoscédasticité des résidus est vérifiée du fait que le test de Breush affiche une p value inférieure à 5%.

Pour tester nos hypothèses, nous eu recours aux données de panel et en utilisant le logiciel économétrique Stata.

Les résultats de la régression des variables de contrainte à la gestion du résultat, relatives au conseil d'administration sur les accruals discrétionnaires proxy de la gestion des résultats sont présentés dans le tableau 06.

**Tableau 06 : résultats de la régression du proxy de la gestion des résultats sur les variables relatives aux caractéristiques du conseil d'administration: régression sur données de panel.**

Variables explicative	ACC_D	T de sudent	P>Z
TCA	0.1468529	4.61	0.000
INDEP	-0.419923	1.22	0.881
DUA	0,221702	-1,44	0.149
Taille	0.291724	1.34	0.551
END	0.345688	-2.73	0.005
Constante	-2,546892	-6,95	0.000
R <sup>2</sup>	0.2688		

Source : Etabli à partir de l'exploitation des données en utilisant le logiciel STATA

#### 4.4 Interprétation des résultats

Il est important tout d'abord de signaler que la qualité globale de la régression est assez satisfaisante (26.88%). En d'autres termes, 26.88% de la variation des accruals discrétionnaires peut être expliquée par la variation des variables explicatives introduites dans notre modèle de régression. Aussi, le modèle est globalement significatifs (Prob>chi2=0.000).

D'après le tableau, nous distinguons une dépendance entre la taille du conseil d'administration et l'amplitude de la gestion des résultats. A cet égard ; le coefficient relatif à la variable (TCA) est positif est significatif au seuil de 5%. Ce résultat témoigne de l'effet positif et significatif de la taille du conseil d'administration sur la pratique de la gestion du résultat et confirme par voie de

conséquence l'hypothèse H1, qui suppose que les entreprises dont les conseils d'administration de grande taille tendent à avoir une gestion du résultat est vérifiée. Ainsi, l'existence d'un conseil d'administration de grande taille forme une menace au control des dirigeants. Autrement dit, plus la taille du conseil d'administration est élevée plus les chances de gérer le résultat de la part des dirigeants augmentent et la qualité des informations comptables se détériore. Cela s'explique par le fait qu'un conseil d'administration de grande taille se caractérise par une diversité des opinions, et une lenteur au niveau de la prise de décision.

Le coefficient relatif à la variable indépendance du conseil (INDEP) est non significatif. Ce résultat infirme l'hypothèse H2, et suggère que le degré d'indépendance du conseil d'administration n'a pas un effet significatif sur la pratique de gestion du résultat. Plusieurs explications peuvent fonder l'absence de cette relation. En effet, le pourcentage des administrateurs externes indépendants au sein du conseil d'administration reste toujours insuffisant pour assurer l'indépendance effective du conseil par rapport à la direction.

Contrairement à l'hypothèse de recherche H3 qui stipule que la dualité des rôles de dirigeant-président du conseil influence positivement les pratiques de la gestion du résultat, les résultats synthétisés au tableau (06) montrent un coefficient non significatif avec un signe positif attendu relatif à la variable (DUA). En fait, le directeur général et le président du conseil d'administration ont des rôles différents, et le cumul des deux rôles entraîne une forte concentration du pouvoir qui peut mettre en cause l'indépendance du conseil d'administration et réduit par conséquence sa capacité à exercer efficacement sa fonction de contrôle.

L'examen des résultats révèle également que la pratique de gestion du résultat est, à priori, stimulée par le niveau d'endettement. En effet, le ratio d'endettement est positivement et statistiquement significatif au seuil de 1%. ainsi, ce résultat corrobore les suggestions théoriques que les entreprises fortement endettées sont les plus incitées à faire appel aux pratiques de gestion du résultat comptable en vue de contourner le risque de la détresse financière.

Quant à la variable relative à la taille de l'entreprise elle n'est pas significative. Ce résultat permet de conclure que la taille de l'entreprise ne forme pas une motivation à gérer les résultats. En effet, nous pouvons expliquer la non-conformité de certains résultats avec les hypothèses énoncées et attendues par le fait que le contexte algérien est différent des contextes étrangers sur lesquels les études précédentes ont été effectuées.

En effet, Les études antérieures concernent surtout les pays Anglo saxons, ces pays sont caractérisés par une forte dispersion du capital et des marchés financiers développés, contrairement au cas de l'Algérie qui est caractérisée par la concentration du capital.



## Conclusion

Dans ce travail, nous avons cherché à étudier, pour le cas des entreprises algériennes, l'impact des caractéristiques du conseil d'administration, en tant que mécanisme de gouvernance sur la gestion des résultats, mesurée par les accruals discrétionnaires.

Les caractéristiques retenues sont : la taille du conseil, la séparation entre la fonction du directeur général et du président du conseil d'administration et la présence d'administrateurs externes indépendants. D'autres variables sont intégrées dans l'analyse comme étant des variables de contrôle dont les plus importants sont le niveau d'endettement et la taille de l'entreprise

Cette recherche a permis de montrer que les conseils d'administration de grande taille ne constituent pas un moyen de contrôle des dirigeants et de limitation de la gestion du résultat. En adoptant les accruals discrétionnaires comme un attribut de la gestion des résultats, nous avons remarqué que la taille est corrélée positivement à la gestion du résultat. Ainsi, plus la taille du conseil d'administration est grande, plus sa capacité à contrôler la gestion du résultat est réduite. Plus encore, nous avons pu valider que le niveau d'endettement conditionnent significativement les choix de l'entreprise en matière de gestion du résultat.

Cependant, la taille réduite de notre échantillon et la non inclusion de certains variables de gouvernance d'entreprise peut biaiser l'estimation de notre modèle de recherche. Par ailleurs, la théorie positive sur laquelle nous avons fondé quelques hypothèses a été largement critiquée, ces critiques portent essentiellement sur les mesures adoptées. En fait, malgré la supériorité des accruals discrétionnaires comme étant une mesure plus exhaustive que celles de changement de méthodes comptables cette mesure ne peut refléter toute la réalité. C'est pour cette raison que nous suggérons d'adopter plus qu'une seule approche pour estimer les accruals discrétionnaires, c'est une autre voie de recherche que nous proposons. Aussi, il est intéressant d'essayer d'améliorer les variables explicatives en adoptant une autre méthodologie comme les questionnaires et l'entretien, pour mieux préciser la qualité du conseil d'administration.

**Bibliographie :**

- Charreaux, G. (2000). *Le gouvernement des entreprises : corporate governance théories et faits*. (Vol. 34). Paris: edition Economica.
- Charreaux, G., & Pitol-Belin, J. (1999). La théorie contractuelle des organisations: une application au conseil d'administration. *Le gouvernement des entreprises* , 165-192.
- Coulton, James, & Taylor. (2001). The effect of compensation design and corporate governance on the transparency of CEO compensation disclosures,. *Finance-Contrôle-Stratégie* , 1 (2), 57-88.
- Dechow, P., Sloan, R., & Sweeney, A. (1996). Causes and Consequences of Earnings Manipulation: an Analysis of Firms Subject to Enforcement by the SEC. *Contemporary Accounting Research* , 13 (1), 1-36.
- Degeorge et Zeckhauser. (1992). Earnings Management to Exceed Thresholds. *Journal of Business* , 72 (1), 1-33.
- Dimitropoulos, P., & Asteriou, D. (2010). The Effect of Board Composition on the Informativeness and Quality of Annual Earnings: Empirical Evidence from Greece. *Research in International Business and Finance* , 24, 190-205.
- Dumontier P. et Raffournier B. (1989). « L'information comptable : pour qui ? pourquoi ? », . *Revue* , 179-192.
- Dumontier, P., & Raffournier, B. (1989). L'information comptable : pour qui ? pourquoi ? *Revue Française de Gestion* , 103-185.
- Forker, J. (1992). Corporate governance and disclosure quality. *Accounting and Business Research* , 22.
- Gillet, P. (1998). Comptabilité créative : le résultat comptable n'est plus ce qu'il était. *Revue française de gestion* , 83-94.
- Gomez, P. Y. (1996). Le gouvernement d'entreprise : modèles économiques de l'entreprise et pratique de gestion.
- Habbash, M. (2010). *The Effectiveness of Corporate Governance and External Audit on constraining Earnings Management Practices in The UK*. Durham University.
- Healy et Wahlen. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons* , 13 (4), 365-384.
- Jeanjean, T. (2000). Corporate Governance and Earnings Management. *24 th congres of the European Accounting Association, Price Waterhouse Coopers Doctoral Colloquium*, . Athènes, Grèce.
- Jensen, M. (1993). The Modern Industrial Revolution, Exit and the Failure of Internal Control Systems. *Journal of Finance* , 48 (3), 831-880.
- Jones, J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research* , 29 (2), 193-223.
- Kao, L., & Chen, A. (2004). The Effects of Board Characteristics on Earnings Management. *Corporate Ownership & Control* , 1 (3), 96-107.

- Klein, A. (2002). Audit Committee, Board of Director Characteristics, and Earnings Management. *Journal of Accounting and Economics* , 33 (3), 375-401.
- Niu, F. (2006). Corporate Governance and the Quality of Accounting Earnings: A Canadian Perspective. *International Journal of Managerial Finance* , 2 (4), 302-327.
- Park, Y., & Shin, H. (2004). Board Composition and Earnings Management in Canada. *Journal of Corporate Finance* , 10 (3), 431-457.
- Pearce, J. A., & Zahra, S. A. (1992). Board Composition from a Strategic Contingency Perspective. *Journal of Management Studies* , 29 (4), 411-438.
- Peasnell, K., Pope, P., & Young, S. (2005). Board Monitoring and Earnings Management: Do Outside Directors Influence Abnormal Accruals? *Journal of Business Finance and Accounting* , 32, 1131-1346.
- Raffournier, B. (2007). Les oppositions françaises à l'adoption des IFRS: examen critique et tentative d'explication. *Comptabilité contrôle audit* , Thématique (Décembre), 21-42.
- Raheja, C. (2005). Determinants of board size and composition: A theory of corporate boards. *Journal of Financial and Quantitative Analysis* , 40 (2), PP. 283 – 306.
- Schipper, K. (1989). Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons* , 3, 91-102.
- Sweeney, A. P. (1994). Debt-covenant Violations and Managers' Accounting Responses. *Journal of Accounting and Economics* , 17, 281-308.
- Viénot, R. (1995). *Le Conseil d'Administration des Sociétés Cotées*.
- Xie, B., Davvidson, W., & DaDalt, P. (2003). Earnings Management and Corporate Governance: the Role of Board and Audit Committee. *Corporate Finance* , 9.
- Yu, F. (2008). Corporate Governance and Earnings Management. *Journal of Financial Economics* , 88, 245-271.
- Zahra et Pearce. (1992). Boards of Directors and Corporate Financial Performance: A Review and Integrative Model. *Journal of Management* , 15, 291-334.
- Zmijewski, M., & Hagerman, R. (1981). An income strategy approach to the positive theory of accountig standard setting/choice. ., *Journal of Accounting and Economics* , 3, 129-149.