

# Corporate governance et Earnings management, quelle relation ? Cas des sociétés d'assurances cotées en bourse de Casablanca

**EL MIR SARA**

Laboratoire Business Intelligence, Gouvernance des Organisations, Finance et Criminalité Financière  
(BIGOFCE)

Université Hassan II

Université Hassan II – Casablanca - Maroc

**EL GNAOUI LEILA**

Laboratoire Business Intelligence, Gouvernance des Organisations, Finance et Criminalité Financière  
(BIGOFCE)

Université Hassan II

Université Hassan II – Casablanca - Maroc

---

**Résumé :** L'objectif de cette étude est d'examiner l'influence de certaines caractéristiques de la corporate governance sur l'Earnings management dans les sociétés d'assurances cotées en bourse de Casablanca. La présente étude prend en compte les principales caractéristiques du conseil d'administration, telles que la taille, l'indépendance, la dualité PDG et aussi la diversification du genre dans le conseil d'administration. Les accruals discrétionnaires, sont utilisé comme proxy pour earnings management. En effet, ils sont estimés par le modèle de Jones modifié. L'échantillon présente les sociétés d'assurance cotées en bourse de Casablanca de l'année 2015 à 2019. L'étude montre qu'aucune association n'existe entre les mécanismes de gouvernance choisie, à savoir; la taille du conseil d'administration, l'indépendance des membres du conseil d'administration, Stratégie dualiste et la présence de la femme au conseil d'administration, avec l'earnings management.

**Mots-clés:** corporate governance, earnings management,

---

**Digital Object Identifier (DOI):** <https://doi.org/10.5281/zenodo.8387869>



## 1. Introduction

La corporate gouvernance (CG) existait depuis longtemps; le Maroc comme les autres pays cherche à aligner entre les attentes des parties prenantes, en limitant le conflit d'intérêt. Les dirigeants disposaient toujours d'un pouvoir discrétionnaire, qui leur permettait d'apporter des modifications au niveau des rapports financiers. Un simple jeu comptable, change l'apparence des états financiers, et par conséquent, la perception des investisseurs. Selon Healy et Wahlen L'earnings management (EM) : «... Se produit lorsque les dirigeants font preuve de jugement dans l'établissement des rapports financiers et dans la structuration des transactions pour modifier les rapports financiers afin d'induire en erreur certaines parties prenantes sur la performance économique sous-jacente de l'entreprise» (1999, p. 368). L'utilisation agressive de cette pratique engendrait des conséquences fatales, cas d'ENRON, sans oublier que le blâme revient aussi à la faiblesse du système de la CG. En effet, différents auteurs stipulent que certains mécanismes de la CG limitent l'apparence d'EM. Au Maroc, l'étude de la relation entre la CG et L'EM est encore faible, d'où l'intérêt de ce travail. Notre problématique peut être formulée comme suite: quelle relation existe-t-il entre la CG et EM ? Cas des sociétés d'assurances cotées en bourse de Casablanca. Pour répondre à notre problématique, dans un premier lieu nous présentons le cadre théorique avec les hypothèses, et, dans un deuxième lieu nous faisons appel au modèle statistique pour infirmer ou confirmer nos hypothèses.

## 2. Fondement théorique et revue de littérature :

Cette section présente la revue de la littérature de la corporate gouvernance (CG) et de l'earnings management (l'EM), afin de déterminer la relation théorique et empirique entre certains mécanismes de la corporate gouvernance et (l'EM), et, à la fin, cette section énonce également les hypothèses de l'étude.

### 2.1 C'est quoi l'EM ?

Selon El Dir (2018), il existe de multiples définitions de l'EM. Chacune de ces définitions, focalise sur un aspect bien déterminé et juge cette pratique différemment. Deux perspectives expliquent cette pratique, la perspective opportuniste et informationnelle. Pour l'approche opportuniste, nous pouvons faire appel à la définition de Healy et Wahlen (1999) « *EM intervient lorsque les dirigeants utilisent leur latitude discrétionnaire dans le processus de comptabilité financière et dans la structuration des transactions pour modifier les états financiers soit pour induire en erreur certaines parties prenantes sur les performances économiques réelles de l'entreprise, soit pour influencer les enjeux contractuels qui reposent sur les nombres comptables* », aussi la définition de Schipper (1989), EM est « *Une intervention délibérée dans le processus de présentation de l'information financière dans le but de s'approprier des gains personnels* ». Nous parlons ici d'une intervention des dirigeants qui peut refléter leur subjectivité lors de l'établissement des rapports financiers. Le dirigeant ici, est un agent qui vise à maximiser sa propre fonction d'utilité au lieu de celle des investisseurs. L'EM est jugé par l'opportunisme. Contrairement à l'approche informationnelle, ou l'EM a un rôle primordial dans la communication financière. Il permet de transmettre un signal aux investisseurs et toutes autres parties prenantes. Nous pouvons citer l'exemple des résultats provenant des chocs, l'EM joue un rôle de traduction et transmission d'un message plus claire aux utilisateurs de l'information, pour avoir une vision plus fiable sur la performance future de l'entreprise. En effet, pour cette pratique comptable, certains auteurs la considère comme étant une conséquence logique de comportement opportuniste, alors que d'autres perçoivent qu'elle peut être conduite dans un objectif de signalisation. Donc, différents auteurs jugent cette pratique différemment selon leurs perspectives. L'EM n'est qu'un moyen assez puissant, mais, c'est le dirigeant qui dispose de ce moyen, c'est lui qui décide le comment et le pourquoi. C'est une arme à double tranchant !

### 2.2. La corporate gouvernance :

Traditionnellement, la CG traite la question de la prise de décision au niveau du conseil d'administration et de la direction générale afin de garantir que toutes les décisions prises sont conformes aux objectifs de l'entreprise et de ses actionnaires (Muelbert, 2009). Kajola, Sunday définit la gouvernance d'entreprise comme étant un système par lequel les firmes sont dirigées et contrôlées (Kajola, Sunday O, 2008). Pour Sir Adrian Cadbury « la corporate governance vise à maintenir un équilibre entre les objectifs économiques et sociaux et entre les objectifs individuels et collectifs. L'objectif est de faire coïncider autant que possible les intérêts des individus, des entreprises et de la société. » Sir Adrian Cadbury, Corporate Governance overview 1996, World Bank Report. La structure de gouvernance d'entreprise spécifie la répartition des droits et des responsabilités entre les différents acteurs de l'entreprise, tels que le conseil d'administration, les dirigeants, les actionnaires et les autres parties prenantes, et énonce les règles et les procédures de prise de décisions concernant les affaires de l'entreprise. La corporate governance vise aujourd'hui à aligner entre les intérêts des parties prenantes. Elle conditionne la manière dont les éléments essentiels de l'entreprise sont organisés, coordonnés et motivés pour contribuer à l'objectif commun et s'adapter au changement. La CG porte sur une répartition du pouvoir de décision, et de contrôle « qui fait quoi ».

### **2.3 Relation théorique entre earnings management et gouvernance d'entreprise :**

Cette section examine la relation entre certaines caractéristiques du conseil d'administration et les pratiques de gestion des résultats (EM), en se basant sur la théorie d'agence.

#### **2.3.1 Stratégie moniste ou dualiste :**

Le cumul de fonctions de direction générale et de présidence du conseil, est parmi les caractéristiques de CG les plus étudiées, pour voir sa corrélation avec l'earnings management. Certains chercheurs et praticiens essaient de voir si les rôles de président et de directeur général sont confiés à des personnes différentes ou pas, et quel effet par rapport aux pratiques d'EM. Certes, les résultats des études sont si divers. Par exemple, Mohamad, Rashid et Shawtari (2012) ont constaté que la séparation du PDG entraîne un niveau plus faible de gestion des résultats(EM) en Malaisie, car elle réduit le pouvoir de contrôle du PDG. Contrairement à ces résultats, une étude menée en Chine indique que la dualité DG-Président n'est pas associée à la gestion des résultats(EM) (Yang, Tan & Ding 2012).

Les défenseurs de la théorie d'agence encouragent le recours à la stratégie dualiste, à la séparation de la fonction de PDG et DG. Bien que la stratégie moniste, un cumul des deux fonctions, de direction générale et de présidence du conseil, favorise l'accentuation du pouvoir mis en place, chose qui rend ce système plus risqué. Partant du principe que le dirigeant est un agent qui cherche à maximiser sa propre fonction d'utilité, au lieu des investisseurs. Dans ce cas, la structure moniste affaiblit le système de contrôle du conseil d'administration.

#### **1.1.2 L'indépendance des membres du conseil d'administration**

Les conseils d'administration peuvent jouer un rôle important dans le contrôle des problèmes d'agence. Du point de vue de l'agence, la capacité du conseil d'administration à agir comme un mécanisme de contrôle efficace dépend de son indépendance vis-à-vis de la direction (Beasley, 1996 ; Dechow et al. 1996), car un agent interne qui dépend de sa hiérarchie, ne peut pas la dépasser, chose qui affaiblit le contrôle et la surveillance. Selon Fama et Jensen (1983), la présence d'administrateurs indépendants au sein des conseils d'administration rend ces derniers plus efficaces dans la surveillance des dirigeants et dans l'exercice du contrôle au nom des actionnaires. Un conseil d'administration est d'autant plus efficace que le pourcentage d'administrateurs indépendants est élevé. Les études de Beasley (1996) et de Dechow, Sloan et Sweeny (1996) montrent que les pratiques comptables opportunistes sont négativement liées à l'indépendance du conseil d'administration. Souid et Stepniewski (2010) trouvent que la présence d'administrateurs indépendants au sein du conseil joue un rôle efficace dans la limitation

de l'EM. La théorie d'agence, encourage la présence des administrateurs indépendants, car le contrôle exercé par ces derniers est supposé comme plus efficient et objectif.

### **2.3.3 La taille du conseil d'administration**

Plusieurs études tentent à étudier le lien entre la taille du conseil d'administration et la qualité de la communication financière. L'observation de Jensen en 1993 (citée dans Mohamad, Rashid & Shawtari 2012) a constaté une association positive entre la taille du conseil d'administration et la gestion des résultats (EM), étant donné que des conseils d'administration plus grands pourraient entraîner une coordination et une communication inefficaces (Beasley, 2005). Par conséquent, les PDG peuvent facilement exercer un contrôle sur le conseil d'administration. Les résultats des études pratiques sont si divers. Ramachandran et al. (2015) indiquent que la taille plus importante du conseil d'administration entraîne des niveaux plus élevés de collusion entre les administrateurs à Singapour. Par conséquent, il existe une relation positive entre la taille du conseil d'administration et le niveau de gestion des résultats (EM). En revanche, aux États-Unis, Xie, Davidson et DaDalt (2003) ont constaté que la taille du conseil d'administration est négativement associée au niveau des accruals discrétionnaires, car un grand nombre de membres du conseil d'administration disposant d'une expertise variée ce qui engendre un contrôle efficace et synergique. Alors, une étude menée en Chine n'a trouvé aucune relation entre la taille du conseil d'administration et la gestion des résultats (EM) par des pratiques de lissage des revenus (Yang, Tan & Ding 2012). Bien que les résultats soient divers, Jensen (1993) trouve que la taille optimale des membres se situe entre sept à huit membres, alors qu'au-delà son efficacité devient décroissante et le conseil devient plus facilement manipulable par le dirigeant.

### **2.3.4 La présence de la femme :**

Ces dernières années, les études ont mis en évidence l'émergence de la question de la diversité des genres par rapport à l'EM. Plusieurs explications ont été envisagées pour expliquer le rôle que les administratrices exercent sur le niveau de gestion des résultats (EM), généralement liées à l'existence de différences inhérentes et innées significatives entre les deux genres. À l'appui de l'argument selon lequel elles sont plus éthiques et dignes de confiance que leurs collègues masculins (Betz et al., 1989), les femmes administrateurs sont moins disposées à être engagées dans des comportements contraires à l'éthique tels que la gestion des résultats (Gavious et al., 2012). Comme elles ont été théorisées pour être plus averses au risque et plus conservatrices que leurs pairs masculins (Byrnes et al., 1999), les administratrices sont plus préoccupées par leur capital réputationnel et sont, par conséquent, moins susceptibles de manipuler les résultats. La littérature antérieure sur la prise de décision (Bilimoria, 2000) fournit en outre de nombreuses preuves que les administratrices préfèrent la collaboration et le partage des pouvoirs dans les délibérations du conseil d'administration que les administrateurs. En outre, Adams et Ferreira (2009) révèlent que les administratrices sont plus indépendantes et ont une meilleure assiduité que leurs collègues masculins. Toutes ces qualités du comportement des femmes améliorent le fonctionnement et l'efficacité du conseil d'administration (Sellami et Cherif, 2020), ce qui se traduit par une meilleure qualité des résultats déclarés, reflétée par une diminution des incidents liés aux résultats.

### **2.4 Les hypothèses :**

Nous pouvons formuler d'après cette analyse, les hypothèses suivantes :

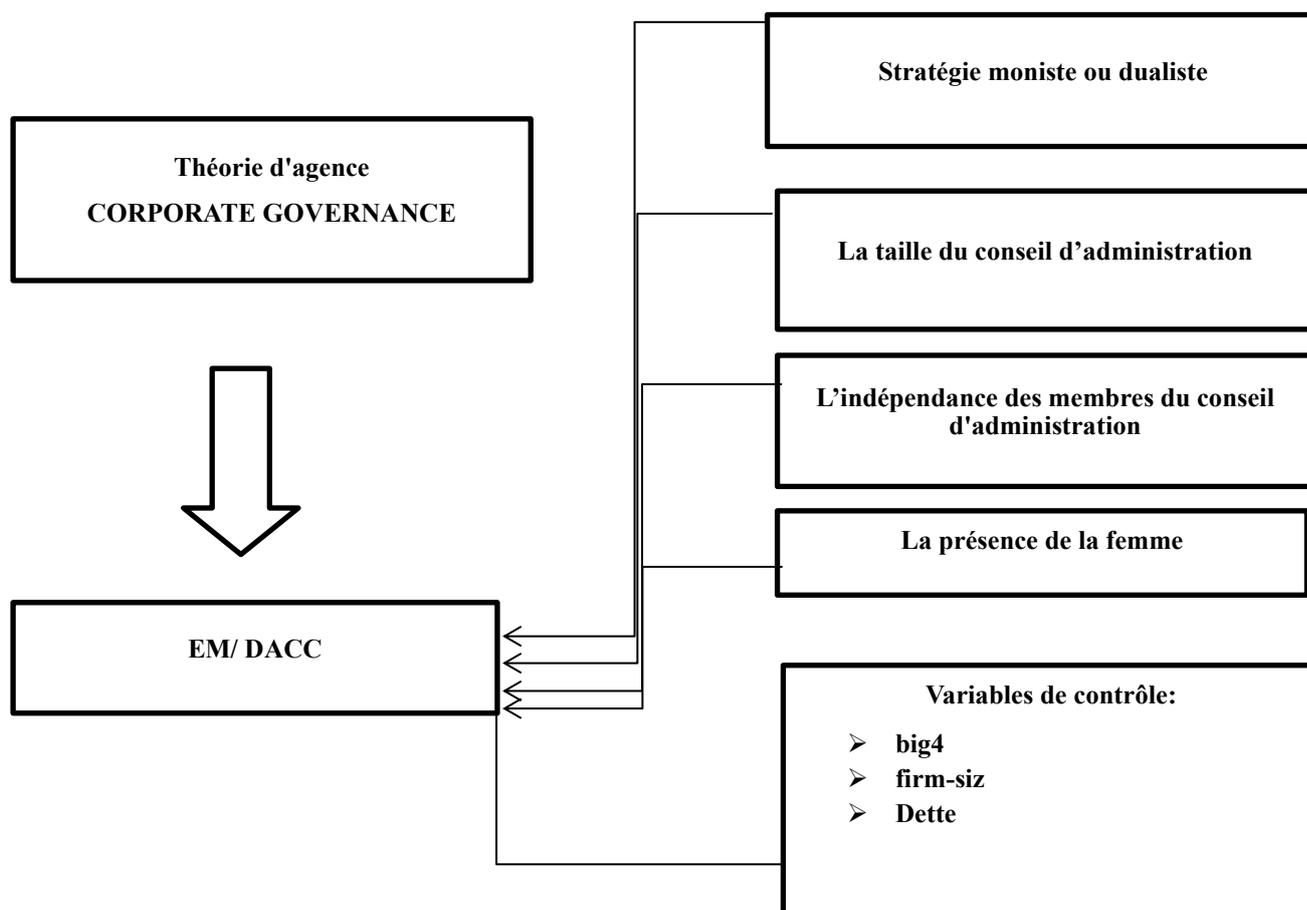
H1 : Il existe une relation positivement significative entre EM (les accruals discrétionnaires (DAC)) et la stratégie dualiste (le cumul des fonctions de président et de DG)

H2 : Il existe une relation négativement significative entre EM (les accruals discrétionnaires (DAC)) et la proportion d'administrateurs indépendants au sein du conseil d'administration.

H3 : Il existe une relation positivement significative entre l'EM (les accruals discrétionnaires (DAC)) et la taille des conseils d'administration.

H4 : Il existe une relation négativement significative entre l'EM (les accruals discrétionnaires (DAC)) et la présence de femmes au conseil d'administration.

## 2.5 Cadre conceptuel :



*Les auteurs, 2023*

## 3. Méthodologie et Analyse des données empiriques :

### Méthodes de recherche

Cette section traite de la méthodologie de recherche de cette étude, de l'échantillon sélectionné et de la manière dont les données ont été collectées, du cadre conceptuel et de l'opérationnalisation des variables et des mesures.

### Approche de recherche

Étant donné que cette étude examine les relations entre certaines caractéristiques de la CG par rapport à l'EM, une étude quantitative a été retenue. En outre, la plupart des études antérieures (Chen, Elder & Hsieh 2007, Klein 2002, Xie, Davidson & DaDalt 2003) ont utilisé une approche quantitative similaire pour étudier la relation entre les caractéristiques de la gouvernance d'entreprise et la gestion des résultats (EM). Nous faisons appel au modèle de Jones modifié.

### Population et échantillon

L'échantillon de cette étude se compose des sociétés d'assurances cotées en bourse de Casablanca. Au total, 5 sociétés constituent notre échantillon pour une durée de 5 ans, de 2015 à 2019. Notre échantillon se compose de 25 observations. Toutes les données relatives aux états financiers et à la gouvernance d'entreprise ont été recueillies dans les rapports annuels de chaque entreprise publiés sur le site Internet de la Bourse de Casablanca.

### Objectif de l'étude :

Cette étude a été lancée afin d'examiner l'impact des variables de gouvernance d'entreprise sur la gestion des résultats des sociétés d'assurances cotées en bourse au Maroc. Plus précisément, cette étude vise à comprendre si la taille et la composition du conseil d'administration, la stratégie dualiste, la présence d'au moins une femme dans le conseil d'administration, influence la pratique de la gestion des résultats.

### 3.1 Mesure de la gestion du résultat (EM)

#### 3.1.1 Les accruals discrétionnaire, proxy pour EM

Paul Healy, dans son article de 1985 dans le Journal of Accounting and Economic, a retenu les accruals comme indicateur de l'EM. Il définit les accruals comme « la somme des ajustements comptables permis par les organismes de normalisation. Ils correspondent à la différence entre le résultat net et les flux de trésorerie d'exploitation » Healy (1985). Après son article, une succession de chercheurs ont commencé à mesurer l'EM par le biais des accruals. En effet les accruals se calculent comme suite

$$\text{Total des Accruals} = \text{Résultat net} - \text{Flux monétaire provenant de l'exploitation}$$

En effet, les accruals totaux se composent d'accruals discrétionnaires et d'accruals non discrétionnaires (Jeanjean 2002, p7). Selon Dechow (1994), les accruals discrétionnaires (AD) offrent souvent aux dirigeants la possibilité de jouer sur les résultats en raison de leur flexibilité. L'EM ne porte pas sur la totalité des accruals, mais une partie de ces derniers. La gestion des résultats (EM) peut être une gestion à la hausse ou même à la baisse, ça dépend de l'objectif visé. Dans la littérature, il y a un nombre assez important de modèles qui stipule de mesurer l'EM à travers les AD, mais c'est le modèle de Jones modifié qui est le plus célèbre et bien réputé même par plusieurs auteurs.

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

La différence entre le modèle de Jones (1991) et Jones modifié (model de Dechow et al. (1995)) c'est la variation des créances clients qui vient pour ajuster la variation du chiffre d'affaires (Dechow et al.,1995), pour toute attente de manipulation par les dirigeants.

Le modèle de Jones modifié se présente comme suit :

#### Équation 1

$$\frac{TA_t}{\text{actif}_{t-1}} = \alpha_1 \left( \frac{1}{\text{actif}_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left( \frac{\Delta REV - \Delta REC}{\text{actif}_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left( \frac{PPE}{\text{actif}_{t-1}} \right) + \varepsilon$$

$\frac{TA}{\text{actif}_{t-1}}$ : Total des accruals de l'exercice t déflatés par la valeur de l'actif total de l'exercice t-1 ;

$\Delta REV$ : Variation des ventes entre l'exercice t -1 et l'exercice t;

$\Delta REC$  : Variation des comptes clients de l'exercice t

$PPE$ : Immobilisations brutes de l'exercice t;

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ : Paramètres spécifiques aux entreprises déterminés par la régression;

$$AND_t = \tilde{\alpha}_1 \left( \frac{1}{\text{actif}_{t-1}} \right) + \tilde{\alpha}_2 \left( \frac{\Delta REV - \Delta REC}{\text{actif}_{t-1}} \right) + \tilde{\alpha}_3 \left( \frac{PPE}{\text{actif}_{t-1}} \right)$$

$AND_t$ : Accruals non discrétionnaires de l'exercice t (ANDt).

Dans notre étude, nous avons calculé tout d'abord les accruals totaux par la différence entre le résultat net comptable publié et le flux de trésorerie d'exploitation, puis nous avons estimé  $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ : à travers le modèle, ensuite nous avons calculé les AND qui sont proxy pour EM. Ainsi, pour étudier la relation

entre EM et les mécanismes choisis de la gouvernance, nous faisons appel à une régression linéaire et utilisons le logiciel SPSS. Le modèle se présente comme suit :

$$AD = \alpha + \beta_1 \text{Bord size} + \beta_2 \text{Freq\_Admini} + \beta_3 \text{DUAL} + \beta_4 \text{femme} + \beta_5 \text{big4} + \beta_6 \text{Taille} + \beta_7 \text{Ratio\_dette} + \varepsilon$$

### 3.2. Variables de contrôle et EM :

En ce qui concerne les variables de contrôle, les chercheurs en ont utilisé plusieurs, notamment l'effet de levier, le fait d'être contrôlé par les grands cabinets d'audit, la taille de l'entreprise et la croissance ; sachant que ces variables de contrôle ont une association par rapport à l'EM ; leur utilisation, permet donc d'éviter une surestimation imprudente des régressions. Dans notre modèle, nous avons introduit les variables qui mesurent respectivement la taille de la firme (Taille), l'endettement (ratio\_dette) et le fait d'être audité par les grands cabinets d'audit (big4).

Burgstahler et Dichev (1997) ont indiqué que les pratiques de gestion des résultats (EM) sont plus répandues dans les grandes et moyennes entreprises que dans les petites entreprises. Dans la même perspective selon (Chen, Elder et Hsieh (2007) les grandes entreprises ont plus d'accruals discrétionnaires que les petites dans certains cas. Différentes études antérieures mettent en évidence une association positive entre la taille de la firme et la gestion des résultats par les seuils (Jiang et al. 2010 ; Cheng et Warfield, 2005). Certains expliquent cette association, par le pouvoir de négociation des grandes entreprises. Toutefois, les grandes entreprises sont toujours soumises à un contrôle et suivi plus solides de la part des investisseurs, des analystes...Etc, ils sont, donc, parfois moins incités à faire appel à l'EM (Chen, Elder et Hsieh (2007). Dans notre étude, nous avons calculé la taille de la firme à partir du logarithme népérien de l'actif total de la firme  $i$  à la fin de l'année fiscale  $t$ .

Pour Seraina C. et Andrianos E, un certain nombre d'études suggèrent que les entreprises s'engagent dans des opérations d'augmentation des revenus (EM) pour réduire la possibilité de violations contractuelles (Defond et Jiambalvo 1994, Sweeney 1994, Jaggi et Lee 2002, ou Kim et al. 2011 pour REM). Toutefois, en dehors du contexte de la violation d'une convention, d'autres chercheurs (DeFond et Park 1997, Chung et al. 2005, Lee et al. 2007, Jelinek (2007), Perez-Rodriguez et van Hemmen 2010) observent que l'augmentation marginale de l'endettement incite les dirigeants à manipuler les résultats. En effet, les dirigeants des sociétés fortement endettées choisissent de gérer leurs résultats à la hausse, pour aussi conserver la réputation de leurs firmes. Certaines études ont mis en évidence une relation négative et significative entre l'endettement et la gestion des résultats augmentant les revenus (Chung et al. 2005 ; Lee et al., 2007 ; Zhong et al., 2007). Cela suggère que les entreprises fortement endettées font l'objet d'une surveillance accrue de la part des banquiers et des créanciers, ce qui inhibe l'utilisation d'accruals comptables discrétionnaires positifs. Pour les entreprises très endettées, il peut être efficace pour les banques d'engager des coûts de surveillance afin d'évaluer la qualité réelle du débiteur. C'est l'hypothèse du contrôle (Jensen, 1986), selon laquelle l'endettement limite les comportements opportunistes. Autrement dit, l'endettement devrait limiter les comportements opportunistes, conformément à l'hypothèse de contrôle de Jensen (1986) (Rodríguez-Pérez et van Hemmen 2010). Dans notre modèle, nous avons mesuré l'endettement comme suite : le ratio dettes à long terme/actif total de la firme  $i$  à la fin de l'année fiscale  $t$ .

Cabinet d'audit (big4) : Des chercheurs antérieurs ont également constatés que les entreprises qui font appel aux grands cabinets d'audit ont des niveaux de gestion des résultats(EM) moins élevés (Becker et al. 1998, Francis et al. 1999, Kim et al. 2003, Fan & Wong 2005, cités dans Chen, Elder & Hsieh 2007).

**3.4. Définitions et mesures des variables explicatives :**

Variables	Explication et mesure
Accruals discrétionnaires (AD) proxy earnings management (variable dépendante)	Modèle de Jones modifiée
Variables de mécanismes de gouvernance : (variables indépendantes) Taille du conseil d'administration (Bord size)	Taille du conseil d'administration = nombre total des administrateurs.
Proportion d'administrateurs non exécutifs indépendants (Freq_Admin)	Nombre d'administrateur non exécutif par rapport au nombre total des administrateurs
Dualité des PDG (DUAL)	Nature du contrôle : dualité des fonctions de directeur général et de président du conseil d'administration. Il s'agit d'une variable muette qui égale à 0 si le président du conseil d'administration et en même temps le directeur général, et 1 autrement (séparation de la fonction).
Différenciation du genre dans conseil d'administration (femme)	Codé 1 si ou moins une femme est présente au sein du conseil d'administration et 0 si ce n'est pas le cas.
Variables de contrôle Big4	Codé "1" si l'auditeur est un des grands cabinets d'audit, et "0" si ce n'est pas le cas
La taille de l'entreprise (Taille)	le logarithme népérien de l'actif total de la firme i à la fin de l'année fiscale
Ratio – dette	le ratio dettes à long terme / actif total de la firme i à la fin de l'année fiscale t

*Les auteurs, 2023*

**3.5. Résultats des études antérieurs :**

La taille du conseil d'administration et la gestion des résultats (EM)	Jensen en 1993 Ramachandran et al. (2015), à Singapour.	Une association positive entre la taille du conseil d'administration et la gestion des résultats (EM)
	États-Unis, Xie, Davidson et DaDalt (2003)	La taille du conseil d'administration est négativement associée au niveau des accruals discrétionnaires
	Yang, Tan & Ding 2012, en Chine	Aucune relation entre la taille du conseil d'administration et la gestion des résultats(EM)

L'indépendance du conseil d'administration	<p>Xie, Davidson et DaDalt (2003), aux États-Unis</p> <p>Yang, Tan et Ding Yang, Tan et Ding (2012)</p> <p>Abdul et Ali 2009 Mohamad, Rashid et Shawtari (2012), les sociétés malaisiennes cotées</p>	<p>un conseil d'administration composé d'une plus grande proportion d'administrateurs indépendants est négativement associé aux accruals discrétionnaires</p> <p>Une relation positive entre la présence d'administrateurs indépendants au conseil d'administration et la gestion des résultats(EM)</p> <p>Aucune relation significative entre la gestion des résultats (EM) et l'indépendance du conseil d'administration en Malaisie</p>
Dualité PDG-Président	<p>Shawtari (2012) Mohamad, Rashid et Shawtari (2012)</p> <p>Yang, Tan &amp; Ding (2012)</p> <p>Supawadee Sukeecheep (2013)</p> <p>Lanouar Charfeddine*, Rabeb Riahi** and Abdelwahed Omri, En tunisie, (2013)</p>	<p>La séparation du PDG et du président du conseil d'administration conduit à un niveau plus faible de gestion des résultats (EM) en Malaisie</p> <p>La dualité PDG-Président n'est pas associée à la gestion des résultats (EM)</p> <p>Aucun impact de la taille du conseil d'administration, des réunions du conseil et de la dualité PDG-Président sur la gestion des résultats (EM) des entreprises thaïlandaises cotées en bourse</p> <p>Aucune relation entre le cumul des fonctions de direction et de présidence du conseil d'administration et EM</p>

*Les auteurs, 2023*

### 3.6 Analyse des résultats :

La variable Dual est éliminée de notre analyse, car elle est constante, en effet toutes les entreprises de notre échantillon utilisent la stratégie moniste (PDG), sachant le code marocain de bonne gouvernance est fondé sur l'application de la structure moniste dans les sociétés anonymes au Maroc.

« Organe de gouvernance : il est constitué dans la société anonyme par le Conseil d'Administration (structure moniste), par le Conseil de Surveillance ou le Directoire en fonction des cas (structure duale) et par la gérance pour les autres formes de sociétés » code marocain de bonnes pratiques de gouvernance d'entreprise. (mars 2008)

Dans le fait, nous ne pouvons pas tester notre hypothèse :

H1: Il existe une relation positivement significative entre EM (les accruals discrétionnaires (AD)) et la stratégie dualiste (le cumul des fonctions de président et de DG)

D'après les deux tableaux 2 et 3, ci-dessous, nous constatons que notre modèle est valable avec un R : 0,947 R deux 0,897 et r deux ajusté est 0,849, donc notre modèle est valable, aussi nous avons, F est super à 1 avec 18,807, Sig est inférieur à 0,05 pour un intervalle de confiance de 95% avec une valeur ,000b, donc nous avons un bon modèle, et nous pouvons procéder à l'analyse.

L'analyse de régression ci-dessous montre que toutes les caractéristiques de gouvernance d'entreprise identifiées, ne présentent pas de relation systématique avec les accruals discrétionnaires. Autrement dit, aucune association entre les mécanismes de gouvernance d'entreprise choisis, à savoir la stratégie dualiste, la présence de la femme, la taille du conseil d'administration, et l'indépendance du conseil d'administration, par rapport aux pratiques d'earnings management dans les sociétés d'assurance cotées en bourse de Casablanca. Dans la même perspective, autres études ont trouvé les mêmes résultats, ou ils n'ont pas trouvé d'association entre certains mécanismes de gouvernance d'entreprise et l'EM. Tel que Supawadee Sukeecheep, qui constate l'existence d'aucun impact de la taille du conseil d'administration, des réunions du conseil et de la dualité PDG-Président sur la gestion des résultats des entreprises thaïlandaises cotées en bourse. Aussi, les résultats empiriques de Lanouar Charfeddine, qui a mené une étude empirique en Tunisie, montrent que trois variables (taille de l'entreprise, cumul des fonctions de direction et de présidence du conseil d'administration, et propriété managériale) n'ont aucun impact sur l'EM. Les conclusions de l'étude d'Abdul et Ali 2009 (citée dans Ebaid 2013) n'indiquent aucune relation significative entre la gestion des résultats et l'indépendance du conseil d'administration en Malaisi. Aussi, une étude menée en Chine indique que la dualité PDG-Président n'est pas associée à la gestion des résultats (Yang, Tan & Ding). Alors, pour les variables de contrôle qu'on a choisi dans notre étude, on distingue qu'il existe une relation négativement significative entre l'EM et la taille de l'entreprise. Chose qui va avec certain études, Jiang et al. 2010 ; Cheng et Warfield, 2005) Chen, Elder et Hsieh (2007) indiquent que les grandes entreprises ont plus d'accruals discrétionnaires que les petites dans certains cas. Néanmoins, ils indiquent que les grandes entreprises ont moins d'incitations à s'engager dans la gestion des résultats puisqu'elles sont soumises à un examen plus minutieux de la part des investisseurs et des analystes financiers. Alors que pour les autres variables de contrôle, nous ne constatons aucune relation significative.

**Tableau 1**  
**Variables introduites/éliminées<sup>a</sup>**

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	Taille, femme , big 4, Ratio_Dette, bord size , frq_Admin <sup>b</sup>	.	Introduire

a. Variable dépendante : DAC

b. Toutes les variables demandées ont été introduites.

Tableau 2

ANOVA <sup>a</sup>					
Modèle	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	69760033,788	6	11626672,298	18,807	,000 <sup>b</sup>
de Student	8036668,946	13	618205,304		
Total	77796702,734	19			

a. Variable dépendante : DAC

b. Prédicteurs : (Constante), Taille, femme , big 4, Ratio\_Dette, bord size , frq\_Admin

Tableau 3

Récapitulatif des modèles				
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,947 <sup>a</sup>	,897	,849	786,26033

a. Prédicteurs : (Constante), Taille, femme , big 4, Ratio\_Dette, bord size , frq\_Admin

Tableau 4  
Coefficients<sup>a</sup>

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur standard	Bêta		
1 (Constante)	15923,943	4655,441		3,421	,005
femme	946,175	536,422	,220	1,764	,101
big 4	-635,261	845,205	-,070	-,752	,466
bord size	-79,004	102,380	-,108	-,772	,454
frq_Admin	2230,188	2093,032	,192	1,066	,306
Ratio_Dette	30891,650	15700,687	,203	1,968	,071
Taille	-1904,252	434,588	-,799	-4,382	,001

a. Variable dépendante : DAC

## 7. Conclusion

L'EM peut être jugé d'une manière assez diverse, en se basant sur l'approche opportuniste ou même informationnel. Mais dans tous les cas, il n'est qu'un moyen, c'est le dirigeant qui l'utilise, c'est lui qui décide le comment et le pourquoi. La majorité des études part du principe que le dirigeant est un agent qui cherche à maximiser sa propre fonction d'utilité et non pas des investisseurs, aussi les études partent du principe que l'EM est utilisé d'une manière opportuniste et cherchent à le limiter par un système de gouvernance efficient. De nombreuses grandes entreprises mondiales se sont effondrées en raison de

mauvaises pratiques de gouvernance d'entreprise, ou ils ont jeté le blâme aux mauvaises pratiques de gouvernance (ENRON). Alors certaines études pratiques antérieures dans des contextes différents ont trouvé des résultats très inconsistants. Parfois une association positive, parfois négative et parfois même aucune association, chose qui pousse à approfondir les recherches, et même peut-être à changer les questions de base ou le chemin.

Pour notre recherche, il convient de noter que cette étude de recherche est soumise à certaines limites et que les résultats doivent être interprétés en tenant compte de celles-ci. Premièrement, cette étude n'a sélectionné que certaines caractéristiques du conseil d'administration pour évaluer l'impact sur la gestion des résultats (EM). Cependant, il existe de nombreux autres aspects de la gouvernance d'entreprise qui peuvent avoir un impact sur le niveau de gestion des résultats. Des recherches futures pourraient intégrer d'autres caractéristiques de gouvernance d'entreprise afin d'examiner leur relation avec l'EM. Deuxièmement, cette étude a utilisé seulement le modèle transversal populaire de Jones modifié pour estimer les accruals discrétionnaires. Il existe d'autres mesures que nous pourrions appliquer dans de futures recherches, pour estimer les accruals discrétionnaires et renforcer l'étude. Enfin, cette recherche n'a utilisé qu'un seul secteur, pour identifier la relation entre les variables, ce qui donne la perspective d'élargir le champ d'application dans le cadre de futurs travaux.

## REFERENCES

1. A.B. Sakura De Silva, A. M. (S.D.). The Relationship Between Selected Corporate Governance Mechanisms And Degree Of Earnings Management In Selected Sri Lankan Listed Companies.
2. Anagnostopoulou, S. C. (2017). The Effect Of Financial Leverage On Real And Accrual-Based Earnings Management.
3. Badreddine Hamdi, T. M. (2018). Gestion Des Résultats, Seuils Comptables Et Gouvernance D'entreprise : Le Cas Des Sociétés Françaises.
4. Charfeddine Lanouar, R. R. (2013). The Determinants Of Earnings Management In Developing Countries: A Study In The Tunisian Context.
5. (2008). Code Marocain De Bonnes Pratiques De Gouvernance D'entreprise. Commission Nqionqle Gouvernance D'entreprise .
6. Cristiano Machado Costa, J. M. (S.D.). Standard Jones And Modified Jones: An Earnings Management Tutorial.
7. Jeanjean, T. (2004). Gestion Du Résultat : Mesure Et Démesure.
8. M. Awais Gulzar, Z. W. (2011). Corporate Governance Characteristics And Earnings Management: Empirical Evidence From Chinese Listed Firms.
9. Md. Aminul Islam, R. A. (2010). Is Modified Jones Model Effective In Detecting Earnings Management? Evidence From A Developing Economy .
10. Sánchez-Ballesta, E. G.-M. (S.D.). Corporate Governance And Earnings Management: A Meta-Analysis.
11. Strakova, L. (S.D.). Earnings Management In Global Background.
12. Supawadee Sukeecheep, S. R. (2013). Earnings Management And Board Characteristics In Thai Listed Companies.
13. Suzan Abed, S. A. (2012 ). Corporate Governance And Earnings Management: Jordanian Evidence.
14. Usman Ali, M. A. (2015). Impact Of Firm Size On Earnings Management; A Study Of Textile Sector Of Pakistan.
15. Yosra Mnif, I. C. (2020). Female Board Directorship And Earnings Management.
16. Zagers-Mamedova, I. (S.D.). The Effect Of Leverage Increases On Real Earnings Management.
17. , L. M. (S.D.). Gouvernance D'entreprise Et Gestion Des Résultats Comptables: Cas Des Compagnies Algériennes D'assurance.