

Mécanismes internes de gouvernance et gestion du résultat comptable dans les entreprises camerounaises : revue de littérature

Internal governance mechanisms and earnings management in cameroonian companies : literature review

MENGA BIROUE HOULY

Enseignant-chercheur

Ecole Supérieure des Sciences Economique et Commerciale (ESSEC)

Université de Garoua- Cameroun

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

MAI DJANGO WAMBE THERESE

Enseignante-chercheure

Faculté de Sciences Economiques et de Gestion

Université de Ngaoundéré- Cameroun

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

Date de soumission : 10/04/2024

Date d'acceptation : 03/06/2024

Pour citer cet article :

MENGA BIROUE H. et MAI DJANGO WAMBE T. (2024) « Mécanismes internes de gouvernance et gestion du résultat comptable dans les entreprises camerounaises : revue de littérature », Revue Internationale du Chercheur «Volume 5 : Numéro 2» pp : 1047 - 1064

Résumé

Les scandales financiers vécus cette dernière décennie partout dans le monde (Enron, Worldcom, Parmalat, UBS, Batam...) soulèvent de plus en plus la nécessité d'avoir un système de gouvernance efficace. Dans ce cadre, la qualité des informations comptables et financières est l'un des éléments fondamentaux d'une bonne gouvernance des entreprises. Les mécanismes de gouvernance jouent alors un rôle disciplinaire. Les mécanismes internes de gouvernance jouent un rôle déterminant dans la pratique de gestion du résultat. Pour mieux comprendre la relation entre les mécanismes internes de gouvernance et la gestion du résultat comptable, l'article explorera le concept des mécanismes de gouvernance, la notion de gestion du résultat comptable et analysera en détail le rôle crucial des mécanismes organisationnels internes dans cette pratique. L'objectif est d'offrir une perspective éclairée sur la manière dont les mécanismes internes de gouvernance peuvent contribuer à limiter la gestion du résultat comptable.

Mots-clés : Gestion du résultat comptable ; gouvernance d'entreprise ; conseil d'administration ; rémunération du dirigeant ; concentration de l'actionnariat.

Abstract :

The financial scandals experienced over the last decade all over the world (Enron, Worldcom, Parmalat, UBS, Batam ...) increasingly raise the need for an effective system of governance. In this context, the quality of accounting and financial information is one of the fundamental elements of good corporate governance. Governance mechanisms then play a disciplinary role. Internal governance mechanisms play a key role in the practice of managing results. To better understand the relationship between internal governance mechanisms and accounting income management, the article will explore the concept of governance mechanisms, the notion of accounting income management and analyze in detail the crucial role of internal organizational mechanisms in this practice. The aim is to provide an informed perspective on how internal governance mechanisms can contribute to limiting the management of the accounting result.

Keywords: Earning management; corporate governance. board of directors ; remuneration of the director ; concentration of shareholding.

INTRODUCTION

La comptabilité financière sert à refléter la réalité économique de toute entreprise et les premiers responsables de l'élaboration des états financiers sont incontestablement les dirigeants de cette entreprise. Ces derniers sont susceptibles de manipuler les chiffres comptables divulgués à des fins de maximisation de leurs richesses personnelles (Jensen & Meckling, 1976). Pour cela, les entreprises font appel à des auditeurs externes qui ont pour mission de contrôler les états financiers et de rassurer les investisseurs de la fiabilité et de la sincérité de l'information financière divulguée (Hilmi, 2013).

Dans un pays comme le Cameroun où la comptabilité et la fiscalité sont étroitement liées, les manipulations comptables à des fins fiscales constituent probablement une motivation majeure dans de nombreuses entreprises et, tout particulièrement dans les PME, où les dirigeants sont généralement les principaux actionnaires. Ces manipulations consistent à augmenter les charges. Cette augmentation des charges est faite en vue de la réduction du résultat et par conséquent, il y aura réduction des charges fiscales. Il faut noter que cette manipulation fait de plus en plus naître des conflits d'intérêt entre l'entreprise et les autres parties prenantes en général. Ces raisons de manipulation liées aux choix comptables des dirigeants expliquent les scandales financiers.

Dans le contexte camerounais, plusieurs auteurs ont particulièrement traité la question de la qualité de l'information comptable et financière (Djongoué, 2007 ; Ngantchou, 2008 ; Djoutsa-Wamba, et al., 2013 ; Djoutsa-Wamba & Foka, 2014, Makani, et al., 2024 ; Keufack, et al., 2023). Il ressort de leurs études qu'environ près de 65 % de ces entreprises publient des informations financières tronquées. Selon Feudjo & Tchankam (2012), dans un contexte de besoin de financement, « *la tentation est grande pour les dirigeants d'imaginer des procédés ingénieux, souvent discutables, pour améliorer la présentation des comptes* ». Les travaux de Ngantchou (2008) montrent que, près de 53 % des entreprises camerounaises manipulent leurs états financiers pour des raisons multiples. Il ressort également des travaux de Djoumessi & Souleymanou (2019) que les chiffres comptables ne représentent que 40,89 % de l'image fidèle des comptes.

C'est dans cette logique que, depuis le début des années 2000, la thématique de gouvernance d'entreprise au Cameroun a fait l'objet des travaux de nombreux auteurs à l'instar de Bekolo (2003), Ngok Evina & Kombou (2006), Ngok Evina (2008, 2010), Wanda (2010), Sangué Fotso (2015), Moungou Mbenda & Niyonsaba (2015). Leur apport fondamental est empirique et s'apprécie en comparaison à un contexte où les marchés financiers de prise de contrôle des

sociétés et des dirigeants sont quasiment inefficaces, et où le système légal de défense des investissements n'est pas mis en usage de manière rude (Moungou Mbenda & Niyonsaba, 2015). Ces différents travaux retiennent certains mécanismes de gouvernance et demeurent centrés sur la dimension financière de la performance. D'autres études traitent de certains déterminants de la complexité du système d'information comptable et financière au sein des entreprises camerounaises (Djoutsa-Wamba, et al., 2013 ; Souleymanou, 2010 ; Ngantchou, 2008 ; Djongoué, 2007) : les facteurs structurels et comportementaux, la taille de l'entreprise et les dysfonctionnements systémiques constitueraient des déterminants du contenu informationnel des états financiers publiés au sein des entreprises dans le contexte OHADA.

Compte tenu des travaux évoqués ci-dessus et de la pertinence de ce problème de la qualité de l'information comptable et financière dans le monde en général et au Cameroun en particulier, il est important d'élucider les rôles que peuvent jouer les mécanismes internes de gouvernance dans le contrôle des dirigeants en matière de manipulation des données comptables (Hilmi et al. 2020). Toutefois, comme on peut le constater, les mécanismes internes de gouvernance identifiés ont été traités dans les contextes occidental et anglo-saxon (le conseil d'administration, la structure de propriété, la rémunération du dirigeant, etc.) et en présence du marché boursier. On peut donc s'interroger sur leur validité en contexte camerounais caractérisé par un marché financier naissant et des structures économiques spécifiques. L'étude des incitations de la gestion du résultat dans les entreprises non cotées est essentielle (Arnedo, et al., 2007).

Ainsi, notre étude vise à d'examiner les mécanismes internes de gouvernance expliquant la gestion du résultat comptable. La question centrale qui soutient notre réflexion est la suivante : **les mécanismes internes de gouvernance peuvent-ils corroborer la gestion du résultat dans les entreprises camerounaises ?**

Dans cette optique, on adoptera une approche conceptuelle du moment que celle-ci favorise la compréhension et l'interprétation des concepts clés de la problématique. Cette approche permet également l'exploration des idées sous-jacentes, les principes et les éventuels liens entre les différents concepts sans pour autant se focaliser sur les applications pratiques. Notre objectif prioritaire est d'encourager la réflexion critique et la construction de liens entre les facteurs organisationnels internes et les manipulations comptables.

Notre article se veut une esquisse de réponse à cette question qui s'avère d'une importance capitale. Pour ce faire, nous analyserons le concept de mécanismes de gouvernance. Ensuite, nous aborderons la notion de gestion du résultat comptable. Enfin, nous nous attarderons sur

le rôle des mécanismes internes de gouvernance dans la pratique de gestion du résultat comptable.

1. Que faut-il savoir sur le concept de la gouvernance d'entreprise

Pour cerner le concept de gouvernance d'entreprise, il est intéressant de définir la « gouvernance » d'un côté et « l'entreprise » de l'autre. Ainsi, le Petit Robert (2016) définit la gouvernance comme « *la manière de gouverner, l'exercice du pouvoir pour gérer les affaires nationales* ». Cette définition, qui se concentre sur l'exercice du pouvoir du point de vue de l'État sans faire la mention des entreprises, souligne le caractère neuf de l'étude de la gouvernance d'entreprise et du terme lui-même. Dans la même lancée et toujours d'après ce dictionnaire le verbe « gouverner » est, quant à lui, défini comme le fait de « *diriger la conduite de quelque chose, administrer, gérer, exercer une influence déterminante sur la conduite* ». Cette notion de « gouverner » se rapproche plus de la vision que nous pouvons avoir de l'entreprise dans sa gestion quotidienne tout en soulignant le caractère « déterminant » que la gouvernance exerce sur la conduite des opérations.

Pour ce qui est de la notion de gouvernance d'entreprise, la définition la plus générale est celle donnée par le « Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance » en 1992, dans lequel la gouvernance d'entreprise est « *le système par lequel les sociétés sont dirigées et contrôlées* ». Cette définition se rapproche de la notion française de gouvernance citée plus haut. Le Code belge de la gouvernance d'entreprise de 2009 va plus loin en insistant sur l'aspect réglementaire de la gouvernance : « *la gouvernance d'entreprise, encore appelée gouvernement d'entreprise, recouvre un ensemble de règles et de comportements qui déterminent comment les sociétés sont gérées et contrôlées* ». Le code indique que la bonne application des règles, couplée à un bon leadership et à une dimension de contrôle à l'intérieur de l'entreprise permettrait une gouvernance efficace. La plupart des définitions académiques s'attardent sur la relation entre les actionnaires et les dirigeants de l'entreprise. Ainsi, la notion de supervision est celle qui revient le plus souvent pour décrire cette relation.

De manière générale, la gouvernance d'entreprise est conçue dans le cadre de ce travail comme l'orientation du système de direction des entreprises, de leur contrôle et de soumission à l'obligation redditionnelle (Tsafack, et al., 2011).

2. La gestion du résultat comptable : une notion multidimensionnelle

La gestion du résultat a fait l'objet de plusieurs investigations dans la littérature financière et comptable, c'est pour cette raison que plusieurs définitions ont été attribuées à la gestion du résultat, en outre, les motivations liées à la gestion du résultat sont multiples.

Il existe une multitude de définitions de la gestion du résultat comptable (GR). Par exemple, la GR peut avoir plusieurs définitions :

- L'intervention délibérée [du dirigeant] dans le processus de reporting financier externe pour obtenir des gains personnels (Schipper, 1989) ;
- L'utilisation stratégique de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes (Degeorge, et al., 1999).

Par ailleurs, Dye (1988) souligne que la gestion du résultat est la conséquence logique d'une situation où les dirigeants profitent d'une asymétrie d'informations vis-à-vis des actionnaires ; selon ce chercheur, les dirigeants manipulent les résultats dans le but de maximiser leurs rémunérations.

Beneish (2001) fait remarquer que seules les décisions prises peu de temps avant la clôture de l'exercice peuvent être qualifiées de « gestions du résultat », sinon il serait impossible de faire la part entre une volonté de gérer le flux d'informations avec les tiers et un comportement d'investisseur rationnel.

Masmoudi-Ayadi & Boujelbene (2015) affirment que la gestion du résultat est une intervention intentionnelle de la part des dirigeants pour ramener le résultat de la firme à un niveau requis qui répond à un objectif précis.

Ces définitions font ressortir deux caractéristiques de la gestion du résultat comptable. Premièrement, deux types d'éléments permettent de gérer les résultats (i) les choix comptables effectués lors de l'établissement des états financiers (Beneish, 2001 ; Schipper, 1989) et (ii) la structuration des transactions (Healy & Wahlen, 1999).

Le second élément caractérisant la gestion du résultat comptable est le motif de cette gestion. Dans ces définitions plusieurs motivations sont évoquées : maximiser les gains privés du dirigeant (Schipper, 1989), modifier les conséquences des contrats d'agence (Healy & Whalen, 1999) ou encore modifier la perception de la performance de l'entreprise par les parties prenantes (Healy & Wahlen, 1999).

Dans le cadre de ce travail, la gestion du résultat est définie comme l'utilisation de la discrétion managériale faite par les dirigeants afin de modifier le contenu et la présentation de

l'information financière publiée, sans enfreindre les principes comptables ni les lois (Stolowy & Breton, 2003).

2.1 Les types de gestion du résultat comptable

Avant de présenter les différents moyens utilisés par les dirigeants pour gérer les résultats, il est nécessaire de préciser les types de gestion du résultat comptable et les modèles de mesure de la gestion du résultat.

Les études récentes opposent deux types de gestion du résultat (Cohen, et al., 2008) : la gestion des résultats par les choix comptables (GRC) et la gestion des résultats par les activités réelles aussi appelée gestion réelle des résultats (GRA).

2.1.1 La gestion des résultats par les activités réelles (GRA)

La GRA est définie de plusieurs manières dans la littérature. Selon Cohen & Zarowin (2010), les actions du dirigeant deviennent des pratiques normales liées à l'activité. Pour Gunny (2010), les actions (des dirigeants) qui changent le timing ou la structuration des opérations, des investissements et/ou du financement des transactions dans le but d'influencer les chiffres comptables publiés. Ces deux définitions montrent que la GRA correspond à un choix du dirigeant qui vise à modifier les chiffres comptables publiés. Parallèlement, pour Graham, et al., (2005), la GRA correspond à la destruction de flux de trésorerie "réelle" par les dirigeants, ce qui leur permet de publier le chiffre comptable désiré. Cette définition montre que le choix du dirigeant a un impact sur les flux de trésorerie. Enfin, Zang (2012) définit la GRA comme une action délibérée qui modifie le résultat publié dans une direction particulière ; cette action porte sur le timing ou la structuration des opérations, des investissements ou du financement ; cette action a des conséquences sous-optimales pour l'activité.

Pour finir, il convient de présenter d'autres techniques utilisées par les dirigeants pour manipuler les informations comptables à savoir la gestion du résultat par les choix comptables.

2.1.2 La gestion du résultat par les choix comptables (GRC)

La GRC est obtenue en changeant les méthodes comptables ou les estimations utilisées lors de la présentation des états financiers (Zang, 2012). La GRC correspond donc aux choix comptables effectués par les dirigeants lors de l'établissement des états financiers. Ce type de GR n'a pas de conséquence sur les flux de trésorerie. C'est ce que note Roychowdhury (2006) qui définit la GRC comme une gestion des résultats n'entraînant pas de modification des flux de trésorerie.

Nous devons signaler que les techniques déjà citées ne forment pas une liste exhaustive. Il y a donc plusieurs autres voies à travers lesquelles les directeurs sont capables d'influencer la production d'informations comptables par des activités opérationnelles. En effet, Graham, et al., (2003) avancent d'autres techniques telles que la vente des placements obligataires, la vente et l'achat des parts sociales, le management des placements et d'autres.

De tout ce qui suit, nous avons choisi d'étudier dans le cadre de ce travail les deux types de gestion du résultat comptable (par activités réelles et par choix comptables).

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

3. Le rôle des mécanismes internes de gouvernance dans la pratique de gestion du résultat comptable

L'objectif principal de la présente recherche est d'analyser l'influence des mécanismes internes de gouvernance sur la gestion du résultat comptable dans les entreprises camerounaises. Sans avoir une prétention sur l'exhaustivité, nous avons retenu quelques mécanismes internes de gouvernance d'entreprise. Il s'agit du conseil d'administration, la rémunération du dirigeant et la structure de l'actionnariat.

3.1 Le Conseil d'Administration (CA) et la gestion du résultat comptable

Le premier facteur qui agit sur la gestion du résultat est le conseil d'administration. Selon Marra, et al., (2011), le CA est généralement considéré comme un organe crucial pour la gouvernance d'entreprise qui peut influencer sur la crédibilité des états financiers en limitant la gestion du résultat. Peasnell, et al., (1998) démontrent également que le conseil d'administration contribue à freiner la gestion du résultat des sociétés américaines. García-Meca & Sánchez-Ballesta (2009) supposent que la capacité du conseil d'agir comme un mécanisme de contrôle efficace en limitant le comportement opportuniste du dirigeant dépend de ses caractéristiques (la taille, la séparation de la fonction de contrôle de la fonction de gestion, la présence des administrateurs indépendants). Ces caractéristiques réussissent à exercer un contrôle efficace en réduisant la probabilité du dirigeant de gérer le résultat (Dechow, et al., 1996 ; Xie, et al., 2003 ; Coulton & Taylor, 2001). Par ailleurs, certaines

études ont testé l'impact de l'existence du conseil sur le niveau de gestion du résultat et de fraude (Dechow, et al., 1996 ; Peasnell, et al., 1998 ; Klein, 2002). Ces études ont suggéré une relation négative entre l'existence du CA et la qualité de l'information financière et comptables. Cependant, leurs résultats ne confirment pas significativement leur suggestion.

En Tunisie, Omri & Mehri (2003) soulignent que le CA constitue un atout pour limiter la gestion du résultat comptable en favorisant une surveillance efficace des dirigeants. Dans le contexte précis du Cameroun, divers travaux mettent en évidence l'influence du CA sur la gestion du résultat et la performance des entreprises (Wanda, 2010 ; Djoutsa-Wamba, et al., 2015). Selon Djoutsa-Wamba, et al., (2015), l'existence d'un CA concourt à réduire les irrégularités comptables et financières dans les entreprises camerounaises. Mfouapon & Feudjo (2013) mettent en évidence qu'un CA hétérogène ou homogène a un important pouvoir explicatif des différences d'efficacité observées entre les CA des Sociétés Anonymes au Cameroun.

Fort de ce qui précède, contrairement aux entreprises qui n'ont pas de CA, les entreprises dotées d'un CA semblent mieux exercer une surveillance efficace des dirigeants. C'est ainsi que nous formulons l'hypothèse suivante :

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

3.2 La rémunération du dirigeant et la gestion du résultat comptable

Dans le cadre conceptuel de l'agence défini par Jensen et Meckling (1976), l'intéressement financier des dirigeants occupe une place déterminante dans le système de gouvernance et permet de les amener à adopter durablement un comportement conforme aux attentes des actionnaires. Vance (1983) soutient que la rémunération a un rôle important dans la gouvernance d'entreprise. Davidson, et al., (1998) montrent que la rémunération est susceptible d'avoir une incidence sur la volonté du dirigeant à gérer le résultat. Dans le même ordre d'idée, Dechow, et al., (1996) suggèrent que le comité des rémunérations devrait ajuster la rémunération du dirigeant afin d'éviter son comportement opportuniste. Sur la base de la suggestion de la théorie d'agence et des travaux précédents tels que Conyon & He (2004) et Hoitash, et al., (2012), un comité des rémunérations de grande taille composé uniquement des administrateurs indépendants et qui se réunit fréquemment, a un rôle clé pour assurer un système de rémunération équitable et approprié pour aligner les intérêts des actionnaires et de dirigeant et principalement limiter le comportement opportuniste de ce dernier.

En fait, l'approche managerialiste de l'agence (Bebchuk & Friel, 2003) montre que les dirigeants peuvent maximiser leurs gains sans pour autant enrichir les actionnaires, et ce, de plusieurs façons : en manipulant les résultats financiers, en recevant des stock-options à des prix de levée inférieurs aux cours boursiers courants, en divulguant des informations particulières juste avant d'acheter ou de lever leurs options.

Healy (1985) a confirmé l'hypothèse de maximisation de bonus en indiquant que les managers utilisent judicieusement les *accruals* discrétionnaires pour maximiser la compensation de bonus à court terme. L'impact d'autres composantes de la compensation sur la gestion du résultat a été appréhendé dans la littérature en ce qui concerne les stock-options. Toutefois, plusieurs scandales financiers ont été largement signalés dans plusieurs pays notamment, la France (Société Générale, Valeo) et les Etats-Unis (Enron, WorldCom, Xerox), mais aussi au Cameroun suite à l'octroi excessif de ce type de rémunération. Suite à ces événements, les conséquences imprévues de la rémunération du dirigeant suscitent un intérêt croissant. En fait, les études précédentes supposent que la rémunération incitative accroît la préférence du dirigeant pour les projets risqués (William & Rao, 2006). En outre, une association positive entre la gestion du résultat et l'attribution de ce type de rémunération a été démontrée par la majorité des études (Cheng & Warfield, 2005 ; Bergstresser & Philippon, 2006 ; Baker, et al., 2009).

Au Cameroun, le système de rémunération basé sur le résultat étant quasi inexistant les dirigeants ont un salaire payé de façon mensuelle et bénéficient aussi de certains avantages et bonus qui viennent gonfler leur salaire et qui proviennent du résultat réalisé. Les managers qui sont soumis à ce mode de rémunération sont alors amenés à user de toutes leurs connaissances sur le système comptable de l'entreprise et de leur créativité pour développer certains mécanismes et des manipulations pour que les résultats soient élevés afin de gagner plus en primes, bonus et avantages. En outre, il faut dire que les entreprises camerounaises sont généralement gérées par des dirigeants salariés. Par exemple, des dirigeants qui ne détiennent pas une participation dans le capital de l'entreprise. Pour ce faire, afin qu'ils maintiennent leur poste, ils peuvent décider de fausser le résultat dans l'optique d'avoir des bonus. Sur la base de ce qui précède, nous formulons l'hypothèse suivante :

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

3.3 La concentration de l'actionnariat et la gestion du résultat comptable

Le lien entre la concentration de l'actionnariat et la gestion du résultat a fait l'objet de différentes études comme celles de Guthrie & Sokolowsky (2010), Zhong, *et al.*, (2007), Bozec (2008), Liu & Lu (2007) ou encore Smith (1976). Plusieurs travaux empiriques ont testé la relation entre concentration de l'actionnariat et gestion du résultat comptable (Bengono, 2019). Smith (1976) montre que la présence de blocs d'actionnaires limite les pratiques de lissage des résultats des sociétés américaines. Dempsey, *et al.*, (1993) constatent aussi que les sociétés sans actionnaire externe dominant (détenant au moins 10 % du capital) tendent à classer les profits parmi les éléments d'exploitation, et les pertes en résultat exceptionnel.

Dans le même ordre d'idées, Beneish (1997), démontre que la concentration du capital entre un petit nombre d'actionnaires permet un meilleur contrôle des dirigeants. À l'inverse, les firmes dont le capital est diffus peuvent souffrir d'un déficit de contrôle susceptible d'encourager la gestion des résultats. Par ailleurs, les firmes dont l'actionnariat est concentré sont certainement moins soumises à la pression exercée par le marché financier, et les dirigeants moins focalisés sur la performance à court terme (Hilmi & Fatine, 2023).

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

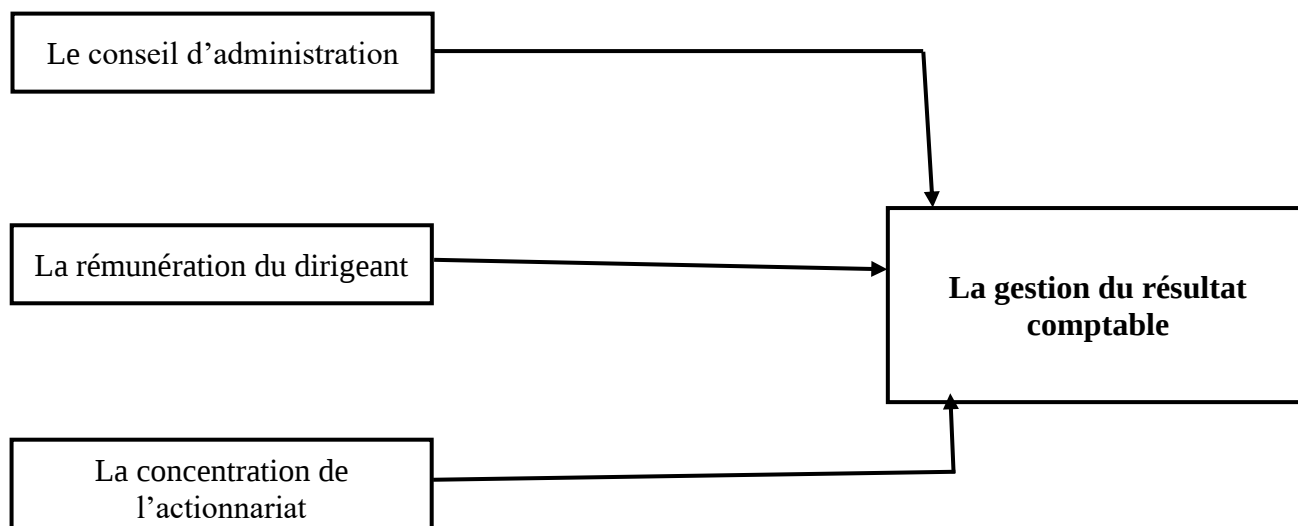
Dans le paysage des entreprises camerounaises constitué pour la plupart des PME appartenant soit à une famille, soit à un groupe d'actionnaires, on peut affirmer que le capital y est concentré. Il existe aussi une autre possibilité qui montre que l'actionnariat est concentré dans les entreprises camerounaises. Ce n'est pas un secret pour personne qu'une bonne partie des entreprises camerounaises ne sont pas cotées en bourse. Dans les sociétés non cotées en bourse, les titres sont souvent détenus soit par un seul et même actionnaire, soit par plusieurs actionnaires qui, la plupart du temps, appartiennent à la même famille. C'est ce qui ressort du

Code Buysse¹. Dans ce contexte, on peut se demander si la relation entre la concentration de l'actionnariat et la gestion du résultat est la même qu'aux firmes américaines, et quel est l'impact des principaux actionnaires (financiers, industriels, État) sur les choix comptables des entreprises. Par conséquent, cette perspective et les discussions ci-dessus nous amènent à vérifier l'hypothèse suivante :

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

En somme, force est de constater que le comportement du dirigeant d'entreprise face à la gestion du résultat peut être expliqué par une multitude de facteurs.

En contexte camerounais, les variables de gouvernance sont susceptibles d'expliquer les comportements d'aggravation et d'optimisation des manipulations comptables. Ces facteurs loin d'être exhaustifs offrent une grille de compréhension du comportement des entreprises face à la gestion du résultat. Ainsi, pouvons-nous déduire le modèle suivant :



Conclusion :

Au terme cette étude, les résultats obtenus montrent que les éléments moteurs qui expliquent la gestion du résultat comptable dans les entreprises camerounaises sont essentiellement la rémunération du dirigeant, le conseil d'administration et la concentration de l'actionnariat. Ces résultats impliquent sur le plan pratique, un certain nombre d'enseignements à l'endroit des dirigeants et de l'État. Les managers ont intérêt à être à l'écoute de leurs actionnaires.

¹ Code Buysse, Corporate governance, Recommandations à l'attention des entreprises non cotées en bourse WWW.ucm.be Avril 2005

Cela revient à satisfaire leurs désirs en matière de qualité des informations financières fournies dans les états financiers afin de s'assurer de la réduction des conflits d'intérêt entre actionnaires majoritaires, minoritaires et les dirigeants. Il est important de réduire les tensions entre actionnaires et dirigeants. Un conflit entre ces derniers peut entraîner non seulement un ralentissement de la prise de décision, mais aussi une baisse de la motivation et de la productivité. Par ailleurs, cette recherche fournie aux managers les pratiques comptables et fiscales à éviter pour ne pas s'exposer au risque de redressement et partant, de sanction dommageable pour leur réputation, pour un climat fiscal ambiant avec l'administration fiscale. Enfin, pour les pouvoirs publics, cette recherche met à leur disposition les pratiques comptables à combattre énergiquement afin d'accroître les recettes fiscales.

Par ailleurs, ce travail présente une limite liée au fait que d'autres mécanismes internes de gouvernance tels que le comité d'audit, l'actionnariat des dirigeants, n'ont pas été abordé dans cette étude. Cette limite invite à la réflexion sur les axes futurs de recherche.

D'abord, l'étude devrait être enrichie par d'autres recherches en adoptant l'approche proposée par Dechow, et al., (2011) qui privilégie la prise en compte de l'importance des spécificités du contexte économique dans le choix des modèles d'« Accruals ». Cette approche, qui peut être couplée à une démarche qualitative, permettrait d'obtenir des résultats plus significatifs sur l'adoption des choix comptables discrétionnaires par les dirigeants de sociétés camerounaises.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Arnedo L., Fermín L. & Santiago S. (2007), « Does public/private status affect the level of earnings management in code-law contexts outside the United States? A study based on the Spanish case », *The International Journal of Accounting*, p308.

Baker M.J., Webb C.T., Stroud D.A., Palmer C.S., Frazier A.E., Guiard B., Chacinska A., Gulbis J.M. & Ryan M.T. (2009), "Structural and functional requirements for activity of the Tim9-Tim10 complex in mitochondrial protein import". *Mol Biol Cell*, Vol 20, n°37, p69-79.

Bebchuck L.A. & Field J.M. (2003), « Executive compensation as an agency problem », *Journal of Economic Perspective* 17, p. 71-92.

Bekolo C. (2003), « Une évaluation de l'approche contractuelle par les dirigeants dans le cadre de l'émergence de PME camerounaises de classe mondiale », *La revue des sciences de gestion*, 200, p. 33-48.

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

Beneish M. D. (2001), "Earnings management: A perspective", *Working paper*, www.ssrn.com

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

Bergstresser D. et Philippon, T. (2006), "CEO incentives and earnings management", *Journal of Financial Economics*, vol.80, p. 511-529.

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

Cheng Q. & Warfield T. (2005), « Equity incentives and earning management », *Accounting Review* Vol 80, n°2, p 441-477.

Cohen D.A. & Zarowin P. (2010), « Accrual-Based and Real earnings management activities around seasoned equity offering », *Journal of Accounting and Economics*, Vol 50, n°1 p2-19.

Cohen, D. A., Dey, A., & Lys, T. Z. (2008), « Real and accrual-Based earnings management in the Pre and Post Sarbanes-Oxley-Act », *The Accounting Review* 83 (3) : 757-787.

Conyon M.J. & He L. (2004), "Compensation Committees and CEO Compensation Incentives in US Entrepreneurial Firms" *Journal of Management Accounting Research*, Vol 16, p35-56.

Coulton J. & Taylor (2001), « The effet of compensation design and corporate governance on the transparency of CEO compensation disclosures », *Finance-controle-stratégie*, vol 1, N° 2 pp57-88.

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

Dechow P.M., Ge W., Larson C.R. et Sloan R.G. (2011), "Predicting material accounting misstatements", *Contemporary Accounting Research*, vol. 28, n° 1, p. 17-82.

Dechow P.M., Sloan R.G. & Sweeney A.P. (1996), "Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC", *Contemporary Accounting Research*, vol 13.

Dechow P.M., Sloan R.G. & Sweeney A.P. (1996), "Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC", *Contemporary Accounting Research*, vol 13.

Degeorge F. Patel J. & Zeckhauser R. (1999), « Earnings Management to Exceed Thresholds », *The Journal of Business*, vol.72, N°1.

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

Djongoue, G. (2007), "Fiabilité de l'information comptable et gouvernance d'entreprise : une analyse de l'audit légal dans les entreprises camerounaises", *colloque international Université Catholique de Lille*, Novembre.

Djoumessi F. & Souleymanou K. (2019), « La vérité des nombres comptables estimée à partir des réalités fiscalo-comptables des entreprises au Cameroun », *1ème JEACC AFC Afrique, Yaoundé*, 8-23 Décembre.

Djoutsa-Wamba L. & Foka. T. A. G. (2014), « Le comportement des audités : quel effet sur la qualité de service rendu par les cabinets d'audit au Cameroun ? », *La Revue Gestion et Organisation*, Vol 6, n°2.

Djoutsa-Wamba L., Takoudjou Nimpa A. & Wamba H. (2015), « Efficacité des mécanismes de gouvernance dans la lutte contre les distorsions à l'image fidèle de l'entreprise », *Revue Camerounaise de Management*, Juillet-Décembre, 1-16.

Djoutsa-Wamba. L., Takoudjou N. A. & Simo B. (2013), « Les déterminants de la complexité du Système d'Information Comptable et Financière dans les entreprises camerounaises », *Revue Marocaine de Comptabilité, Contrôle et Audit*, n°2, p142-17.

Dye R.A. (1988), "Earnings mangement in an overlapping generations model", *Journal of Accounting Research*, p101-116.

Feudjo J. R. & Tchankam J.P. (2012), Les déterminants de la structure financière : comment expliquer le « paradoxe de l'insolvabilité et de l'endettement » des PMI au Cameroun ? *Revue internationale P.M.E.*, vol. 25, n° 21p.

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

Graham J. R., Harvey C. R. & Rajgopal S. (2005), "The economic implications of corporate financial reporting" *Journal of Accounting and Economics* Vol 40 n°1-3, p3-73.

Gunny K. A. (2010), « The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance : evidence from meeting earning bench marks », *Contemporary accounting research*, vol 27 issue, pp 855-888.

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

Healy P. & Wahlen J. (1999), « A review of the earnings management literature and its implications for standard setting », *Accounting Horizons*, Vol 13, n°4, pp. 365-383.

HILMI, Y. (2013). L'audit interne au Maroc: Degré d'intégration et spécificités de l'entreprise. *Revue marocaine de recherche en management et marketing*, (8).

HILMI, Y., FATINE, F. E., AJARRAR, N., & BELKBIRA, F. (2020). La pratique de la gouvernance d'entreprise dans la période de crise du Covid-19. Quelles reconfigurations Economiques, Managerielles et Culturelles à l'Epreuve du COVID, 19, 66.

HILMI, Y., & FATINE, F. E. (2022). The Contribution of internal audit to the corporate performance: a proposal of measurement indicators. *International Journal of Performance and Organizations*, 1(1), 45-50.

Hoitash R., Hoitash U. & Johnstone K.M. (2012), "Internal control material weaknesses and cfo compensation" *Contemporary Accounting Research* Vol. 29 No. 3, pp. 768–803.

Jensen M.C. & Meckling, W. (1976), "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, vol.3, n°4, p. 305-360.

Keufack C. C., Ndanyou L., & Takoudjou N. A. (2023), « Facteurs de contingence externes et pratiques comptables dans les PME au Cameroun », *Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit*, vol 7, numero 3, pp 145-169.

Klein M. (2002), "Audit committee, board of director characteristics, and earnings management" *Journal of Accounting Research*, Vol. 33, pp. 375-400.

Liu Q. & Lu Z.J. (2007), « Corporate governance and earnings management in the Chinese listed companies : A tunneling perspective », *Journal of Corporate Finance*, vol 13, p881-906

Makani S., Ninyum Pouomogne A., & Barouwa Y. (2024), « les determinants de la gestion des données comptables : une etude sur les PME industrielles camerounaises », *Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit*, vol 7, numero 1, pp 171-199.

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

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

Masmoudi A. W. & Boujelbène Y. (2015), « Internal governance mechanisms and value relevance of accounting earnings: An empirical study in the French context" *International Journal of Managerial and Financial Accounting*, Vol 7.

Mfouapon G. K. & Feudjo J. R. (2013) "L'efficacité du conseil d'administration dans les sociétés anonymes au Cameroun : une lecture par l'hétérogénéité des administrateurs », *La Revue Gestion et Organisation* 5 (2013) 196–202

Moungou M. P. & Niyonsaba S. E. (2015), « Efficacité des mécanismes de gouvernance des PME », *Revue internationale P.M.E.*, Vol 28, n°1, p. 57–85.

Ngantchou A. (2008), « Recentrage du cadre comptable, durcissement de l'environnement fiscal et persistance de la gestion des données comptables : Une étude du comportement des PME camerounaises », *La comptabilité, le contrôle et l'audit entre changement et stabilité*, 29ème Congrès de l'AFC, ESSEC-France, 28-30 mai.

Ngok Evina J.F. & Kombou L. (2006), « L'influence du pouvoir du dirigeant sur la structure de l'entreprise : une étude à partir des entreprises camerounaises », *La revue des sciences de gestion*, 3(219), p. 89-98.

Ngok Evina J.F. (2008), « La performance des entreprises est-elle liée au style de pouvoir du dirigeant ? Une étude à partir des PME camerounaises », *La revue des sciences de gestion*, 2(230), p. 79-86.

Ngok Evina J.F. (2010), « Système de gouvernance et performance des entreprises camerounaises : un mariage harmonieux », *La Revue des Sciences de Gestion*, N°243-244, p.53-62.

Omri A. & Mehri B. (2003), « Conseil d'administration et performance des entreprises tunisiennes », *African Administrative Studies*, n°60, pp.20-36.

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(7-8): 1311-1346

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

Roychowdhury S. (2006), "Earnings management through real activities manipulation" *Journal of Accounting and Economics*, Vol 42, n°3, p335-370.

Sangué-Fotso R. 2015, Qualité de l'audit et réduction des scandales financiers en contexte Camerounais, *Revue de Management et de Stratégie*, (2:1), pp.1-17.

Schipper, K. (1989), "Commentary on Earnings Management", *Accounting Horizons*, p. 91-102

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

Souleymanou K. (2010), « La pertinence de l'information comptable produite par les états financiers dans les entreprises camerounaises : une comparaison du plan OCAM et du système OHADA », Thèse de Doctorat en sciences de gestion, Université de Ngaoundéré, 428p.

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

Tsafack N.R.A., Mpom Tieck S.M. et Mfou'ou M.J. (2011), Etat de la gouvernance en Afrique de l'ouest : Cameroun. Projet de suivi de la gouvernance en Afrique de l'ouest.

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

Wanda, R. (2010). Conseil d'administration et performance des entreprises conjointes franco-camerounaises, *Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion*, n°245-246, septembre-décembre, p.91-98.

Williams M.A. et Rao R.P. (2006), "CEO stock-options and equity risk incentives" *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 33 No. 1/2, pp. 26-44.

Xie B., Davidson W. & DaDalt P. (2003), « Earnings management and corporate governance : the role of the board and the audit committee », *Journal of Corporate Finance*, vol. 9, Issue 3, Juin, pp. 295-316.

Zang A. Y. (2012), "Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management" *The Accounting Review* Vol 87, n°2, p675-703.

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