

Effet modérateur des mécanismes de gouvernance sur la relation entre la structure financière et la comptabilité créative dans les entreprises au Bénin

Joress S. AGBOVOEDO^a et Emmanuel C. HOUNKOU^b

^a Docteur en Sciences de gestion à l'Université d'Abomey Calavi (Bénin)

Laboratoire de Recherche sur la Performance et le Développement des Organisations (LARPEDO)

^b Professeur titulaire des Universités de CAMES ; Université d'Abomey Calavi (Bénin)

Laboratoire de Recherche sur la Performance et le Développement des Organisations (LARPEDO)

Résumé

Cet article vise à analyser l'effet modérateur des mécanismes de gouvernance sur la relation entre structure financière et la gestion du résultat comptable dans le contexte béninois. Pour atteindre cet objectif, nous avons opté pour une approche méthodologique quantitative basée sur une démarche hypothético déductive. Suivant cette dernière, nous avons testé les données de panels recueillies à partir d'un échantillon de 105 entreprises béninoises observées sur une durée de cinq ans. Les résultats de notre étude montrent que les mécanismes de gouvernance tels que l'endettement, la taille du Conseil d'Administration, la politique de dividende et l'indépendance du Conseil d'Administration ont un effet modérateur sur la relation entre la structure financière et la gestion du résultat comptable.

Mots clés : Gestion du résultat, gouvernance d'entreprise et accrual discrétionnaire.

ABSTRACT

This article aims to analyse the moderating effect of governance mechanisms on the relationship between financial structure and management of accounting results in the Beninese context. To achieve this objective, we have opted for a quantitative methodological approach based on a hypothetico-deductive approach. Following the latter, we tested panel data collected from a sample of 105 Beninese companies observed over a five-year period. The results of our study show that governance mechanisms such as indebtedness, the size of the Board of Directors, the dividend policy and the independence of the Board of Directors have a moderating effect on the relationship between the financial structure and the management of the accounting result.

Key words: Earnings management, corporate governance et discretionary accrual

1. Introduction

En raison de l'incertitude inhérente aux activités, de nombreux éléments des états financiers ne peuvent pas être mesurés avec précision, mais ils ne peuvent être estimés. Le processus d'estimation implique que des jugements soient fondés sur les dernières informations disponibles et crédibles. Les faits stylisés révèlent une série de cas de changement de comportement de l'utilisateur grâce à l'information comptable dissimulé qui a débouché sur les grands scandales financiers. Le doute s'est donc installé dans le rang des parties prenantes depuis que chaque jour ou presque, des entreprises sont accusées d'avoir manipulé leurs comptes. Nous pouvons citer à titre d'exemple aux États-Unis (Enron, Worldcom, Tyco, Maxwell), en Europe (Alcatel, Alstom, Parmalat, Ahold, Vivendi Universal, la Générale des eaux, Elf et la Compagnie financière de Suez) ; en Tunisie (Batan) ; au Cameroun (Camairco, Chronopost, Bicec, Campost, Feicom) et au Bénin (Fonds National de Microfinance ; Société Nationale pour la Promotion Agricole ; Programme Pluriannuel d'appui néerlandais au secteur Eau et Assainissement PPEA 2 ; ICC Service ; PIA Market).

Les entreprises se livrent donc depuis fort longtemps à une gestion des résultats comptables que la littérature a qualifié de plusieurs manières : Gestion du résultat (earning management), Lissage des résultats (income smosting), Nettoyage des comptes (big bath accounting), Habillage des comptes (Window dressing) et la Comptabilité créative (creative accounting). La disparition de plusieurs firmes internationales (exemple Enron, Xerox, Worldcom) explique le contexte actuel que nous vivons où la qualité de l'information financière est lourdement critiquée. La comptabilité, en tant que représentation objective de la réalité économique, vit, par ricochet, une véritable crise de légitimité.

De plus, l'analyse de la performance des entités en période des crises, et en particulier de celle de la Covid-19, se base souvent dans la littérature sur le modèle contingent de la gouvernance (McMllin et Raggio, 2020). Par ailleurs, l'environnement des affaires en Afrique et plus particulièrement au Bénin est marqué par la non-disponibilité d'informations comptables de bonne qualité. Ainsi, les dirigeants ne sont pas habitués à diffuser l'information financière les concernant et préfèrent le plus souvent, cultiver le secret quand bien même ladite information manquerait de fiabilité, d'exactitude et de sincérité. Ceci implique un problème d'asymétrie de l'information dans la gestion des entreprises béninoises. Or selon Mintzberg (1973), les gestionnaires utilisent leurs informations dans trois rôles décisionnels qu'ils jouent : rôle d'allocation de ressources, rôle de règlement de conflits et rôle de négociation. C'est dans ce

cadre que l'utilité de l'information comptable a été mesurée lors d'une étude réalisée par Bigou Laré (2001) sur les entreprises togolaises. La perception des dirigeants sur ladite informations, est celle qui permet de faire la synthèse des intérêts des parties prenantes (Anwar et al., 2020). En effet , dans un contexte d'agence, les dirigeants opportunistes usent des choix comptables et fiscaux, des marges de manœuvre et des latitudes discrétionnaires qu'offrent les textes de loi dans une finalité ultime qu'est la maximisation de leur richesse. Ainsi, la marge de manœuvre dont disposent les dirigeants dans l'élaboration de leurs comptes pour répondre, *a priori*, à l'objectif de sincérité, de régularité et de l'image fidèle des comptes, peut être utilisée comme un moyen d'abuser les lecteurs des états financiers. La nécessité d'une intervention subjective et le recours à des jugements dans l'élaboration des comptes et la structuration des transactions donnent la possibilité aux dirigeants, de manipuler le résultat en vue de le ramener à un niveau requis qui répond à un objectif précis (Hamza, 2010). Les banques quant à elles préfèrent en outre appuyer leur concours bancaire sur des garanties solides et des informations comptables leur permettant de satisfaire les exigences de leur autorité de tutelle. Cet environnement financier dans lequel évoluent les entreprises béninoises est un terrain propice pour les adeptes de la gestion du résultat comptable.

L'essence de la question relève des problèmes d'agence qui creusent le fossé entre les intérêts des actionnaires et ceux des dirigeants. Le problème naît d'un doute raisonnable de la conformité des décisions des dirigeants aux intérêts des actionnaires. En outre, dans une étude purement théorique, Zecklansser et al. (1999) présentent la gestion des résultats comme l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes. La production de l'information comptable et financière, et particulièrement le processus d'élaboration des états financiers, du résultat comptable et du bénéfice imposable sont faits sous l'égide de règles, de lois et de principes aussi bien comptables que fiscaux. Cependant, les dirigeants trouvent dans ces lois et règles des marges de manœuvre leur permettant d'adopter les choix comptables et fiscaux qui répondent en premier lieu à leurs objectifs visés (Watts et Zimmerman, 1986, Fields et al. 2001 ; Manzon et Plesko, 2002). De plus, les motifs de choix de la structure financière constituent une motivation à la gestion des résultats et en même temps un moyen de contrôle des dirigeants, les contraignant à être performants (Draief, 2010). Cette pratique de « gestion du résultat comptable » n'occulte aucun compartiment de la gestion de l'entreprise. En témoigne l'étude réalisée par Lambert et al (2010) selon laquelle la gestion du résultat est utilisée par les contrôleurs de gestion comme un instrument de légitimation dans l'organisation et/ou comme un moyen permettant de donner des marges de manœuvre aux managers face aux attentes des marchés financiers.

La fiabilisation de l'information comptable est une préoccupation d'actualité, non seulement au Bénin, mais dans toute la sous-région ouest-africaine. Surtout dans le contexte où les entreprises ont besoins de financement et que recourir à un endettement est conditionné par le respect des clauses restrictives de la banque, ce qui motive les dirigeants à une gestion du résultat comptable. Comme les managers sont tentés de produire une information non optimale du point de vue des actionnaires, la confiance de ces derniers dans la conformité des informations comptables ne peut exister qu'à condition qu'il existe des mécanismes de gouvernance d'entreprise pouvant atténuer l'incitation à la gestion du résultat comptable. 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 (Charreaux, 1997). Le rôle de la gouvernance dans l'inhibition de la gestion des résultats et dans la garantie des chiffres fiables est aussi prôné par certains organismes et certains codes de bonnes conduites (Roundtable, 2002). Ces derniers recommandent les bonnes pratiques de gouvernance à mettre en place pour garantir la transparence et l'intégrité des chiffres comptables divulgués. Fort de ce constat, l'on est en mesure de se poser la question suivante : **Quel est l'effet des mécanismes de gouvernance d'entreprise sur la relation entre structure financière et gestion du résultat comptable dans le contexte béninois ?**

L'objectif de cet article est d'étudier l'effet modérateur des mécanismes de gouvernance sur la relation entre la structure financière et la gestion des résultats comptables dans le contexte béninois. Ainsi, après avoir rappelé l'encrage théorique et empirique d'une part, nous allons présenter notre démarche méthodologique avant d'exposer les résultats et leurs discussions d'autre part.

2. Etat de l'art

Cette recherche s'inscrit inévitablement dans le corpus théorique composé de la théorie positive de la comptabilité ; la théorie de l'agence et la théorie des compris. Cependant nous nous sommes focalisés sur la théorie positive de la comptabilité. Après l'avoir exposée, nous allons faire une synthèse des travaux empiriques sur l'influence des mécanismes de gouvernance sur la relation entre la structure financière et la gestion des résultats comptable.

2.1 Théorie positive de la comptabilité

En termes académiques, un des principaux courants théoriques visant à expliquer la gestion du résultat est la théorie positive de la comptabilité introduite pour la première fois par Watts et Zimmerman (1978) et reprise par Ball (1999). Selon Raffournier (1990), ce courant a pour

but d'expliquer les décisions comptables à partir des relations d'agence et des coûts politiques auxquels les entreprises sont soumises. Ainsi, la théorie positive emprunte ses modèles à la théorie d'agence (Jensen & Meckling, 1976) et la théorie économique de réglementation (Peltzman, 1976). La théorie positive identifie principalement trois objectifs de la gestion du résultat : la maximisation de la rémunération des dirigeants, le contournement des clauses restrictives d'endettement et la minimisation des coûts politiques. La gestion des résultats est une manipulation comptable légale, « *elle peut être erronée, mais jamais frauduleuse* » (Breton et Stolowy, 2004, p. 3) et « *elle est toujours accomplie à l'intérieur de la flexibilité permise par les GAAP (Generally Accepted Accounting Principale) plutôt qu'à travers une violation flagrante des principes comptables* » (Clikeman, 2003, p. 75).

2.2 Contribution empirique

Ici, nous allons faire la synthèse des travaux empiriques ayant abordé les variables explicatives associées aux hypothèses testables tout en formulant celle-ci.

2.2.1 Structure financière et gestion du résultat comptable

D'après les travaux de Sengupta (1998), la qualité de l'information financière influe sur le coût de la dette. Ses résultats confirment l'idée selon laquelle les prêteurs et assureurs prennent en compte la qualité de l'information d'une entreprise dans leurs estimations de risque de défaut de l'entreprise. C'est dans ce même contexte que s'inscrit la recherche de Prevost et al. (2008). Ils ont étudié l'effet de la gestion du résultat sur le coût de la dette des sociétés américaines cotées. Draief (2010 p. 33) affirme que « *les accruals discrétionnaires ont une plus-value informationnelle supérieure au cash-flow puisqu'ils permettent aux managers de communiquer toute information privée non captée par les autres composantes du résultat. Ses conclusions soutiennent l'idée que les managers utilisent leur pouvoir discrétionnaire pour signaler au marché les opportunités de croissance futures de la firme* ».

En résumé, la relation entre la gestion du résultat et le coût de la dette peut être positive (Draief et Chouaya, 2012 ; Subramanyam, 1998) comme négative (Cassar et al.2008 ; Takasu, 2012).

H1 : L'effet de la structure financière dans l'amplification ou l'atténuation de la gestion des résultats dépend des caractéristiques de la firme au Bénin.

Pour ce travail de recherche, la sélection des caractéristiques de la firme est principalement guidée par les résultats des études antérieures. Ces variables sont respectivement : le free cash-flow, la taille de la firme, les opportunités de croissance et la rentabilité de l'actif.

2.2.2 Effet des mécanismes de gouvernance sur la relation entre structure financière et gestion du résultat comptable

Des bouleversements financiers et économiques déclenchés par les faillites spectaculaires et inattendues des plus grandes firmes du monde entier ont bien marqué le début de ce siècle (Enron, Worldcom, Palmarat). Ces bouleversements ont permis d'appréhender à quel point les entreprises peuvent être vulnérables aux diverses formes de manipulations et de fraudes. Le thème de la gouvernance s'impose alors une fois de plus pour les entreprises afin de rechercher l'équilibre des forces touchant la direction de la firme et la surveillance de l'équipe dirigeante.

A travers les différentes stratégies d'enracinement, le dirigeant cherche à s'affranchir des mécanismes de gouvernance pour entraver leur effet de contrôle.

De tout ce qui précède, nous formulons l'hypothèse suivante :

H 2 : les Mécanismes de gouvernance jouent un rôle modérateur sur la relation entre structure financière et la gestion du résultat comptable dans le contexte béninois

➤ Effet du niveau d'endettement sur la relation entre structure financière et gestion du résultat

La théorie d'agence montre que le recours à l'endettement peut être une solution aux conflits entre les actionnaires et les dirigeants. En effet, l'endettement augmentant les risques incite le dirigeant, qui se voit menacé par la perte de sa rémunération et ses avantages en nature, à adopter une gestion plus efficace et plus conforme aux intérêts de la firme. De ce fait, l'endettement être considéré comme un mécanisme de gouvernement d'entreprise. Jensen (1986) considère la dette comme le moyen le plus efficace pour éviter toute mauvaise gestion par les dirigeants des flux monétaires disponibles. Ce problème est d'autant plus prononcé dans les firmes ne disposant pas de bonnes opportunités de croissance futures. Afin de réduire les coûts de surinvestissement, les firmes devraient, selon Jensen, accroître leur niveau d'endettement. Par les obligations qu'il impose en matière de remboursement périodique et régulier du principal et des intérêts, l'endettement limite la politique discrétionnaire en matière de gestion du cash-flow. Les résultats empiriques observés par les études antérieures sont, toutefois, contradictoires quant à la relation entre le niveau d'endettement et le niveau du free cash-flow.

De plus, la gestion des résultats peut répondre à un objectif de minimisation des coûts de financement du fait de la pression exercée par les créanciers. Tout d'abord, des créanciers en

imposant des clauses restrictives dans des contrats de dettes (Press et Weintrop 1990) peuvent encourager la gestion des résultats. De nombreux travaux tendent à appuyer l'hypothèse selon laquelle les entreprises les plus endettées gèrent leurs résultats à la hausse (De fond et Jiambalvo (1994), Bushee (1998) aux Etats-Unis) ; (Dumontier et Raffournier (1988) ; Saada (1995) en France) ; (Skrabou et Taktak (2002) en Tunisie). Par ailleurs, des contextes tels que l'introduction en bourse (Friedlan, 1994 ; Perier, 1998 ; Mohamed et Mrabet, 2007) ou la prise de contrôle d'une filiale (Thauvron, 2000 ; Boutant, 2010) sont également propices à la gestion des résultats. En définitive, le contexte institutionnel et financier d'une société conditionne largement sa politique comptable. Conformément aux travaux empiriques de Becker et *al.* (1998) ; Peasnell et *al.* (1998) ; Youg (1998) ; Jeanjan (2004), un lien peut être fait entre la politique d'endettement et la politique comptable, tenant compte du désir de l'entreprise de justifier *ex-post* sa stratégie financière. Cet impératif de justification existerait notamment pour les firmes avec une forte variation d'endettement.

Toutefois, en tenant compte de la source de données de la DGI, l'hypothèse de visibilité politique prime sur celle du coût de financement. Sur ce, nous postulons que :

H2a : le recours à l'endettement influence négativement la relation entre structure financière et la gestion du résultat comptable dans le contexte béninois

➤ **Effet de la qualité de l'audit externe sur la relation entre structure financière et la gestion du résultat comptable**

La sensibilité des auditeurs à la gestion du résultat est conditionnée par plusieurs facteurs tels que la taille du cabinet. DeAngelo (1981) a montré de manière analytique que les auditeurs de « grande » taille étaient plus enclins que les « petits » à fournir un audit de qualité. Ce constat se justifie par la suite au travers de certaines recherches, lesquelles s'appuient sur le risque d'une perte de réputation plus important pour les grands cabinets. Ces derniers possèdent plus de moyens financiers, techniques et humains comparativement aux petits cabinets. Tenant compte d'un autre facteur influençant le degré de sensibilité de l'auditeur : le risque perçu lors du contrôle. En outre, lorsqu'un risque particulier est signalé par un membre de l'équipe, le manager consacre une attention plus soutenue aux autres comptes.

Les études antérieures soutiennent qu'un auditeur indépendant est souvent associé à une gestion du résultat faible (Frankel et *al.* 2002 ; Li et Lin, 2005). Shapiro (1987) définit le rôle de l'auditeur comme un gardien de confiance. Il représente alors un mécanisme de contrôle de la discrétion managériale. Cependant, l'efficacité de ce mécanisme ne peut pas être dissociée

du rôle des autres acteurs de la mosaïque de gouvernance. Les auteurs (Smith, 1976 ; Dhaliwal, Salamon et Smith, 1982 ; Dempsey, Hunt et Shroeder, 1993 ; Warfield et *al.*, 1995) conditionnent le degré de la gestion du résultat par la structure de propriété. Peasnell *et al.* (1998) confirment l'influence des administrateurs externes sur le niveau des *accruals* discrétionnaires.

En conclusion, les auditeurs ayant pour mission de certifier les comptes de l'entreprise jouent un rôle de contrôle externe déterminant susceptible de limiter des pratiques de gestion des résultats. Cependant, tous les auditeurs ne représentent pas les mêmes garanties de compétence et d'indépendance. Ce qui peut se traduire par un contrôle de qualité variable selon les auditeurs. Sur ce, nous avançons l'hypothèse :

H2b : Les audits externes de qualité permettent de limiter la relation entre la structure financière et la gestion du résultat comptable dans le contexte béninois

➤ **Effet de la taille du Conseil d'Administration sur la relation entre structure financière et gestion du résultat**

La théorie de l'agence soutient l'idée que lorsque le Conseil d'Administration est de petite taille, le contrôle du comportement du dirigeant est efficace (Jensen, 1986). En fait, ceci peut être expliqué par le fait qu'il y a un coût supplémentaire lié aux problèmes de communication et de prise de décision associés à des administrateurs plus nombreux (John et Senbet, 1998). Donc, un conseil de grande taille entraîne la domination et l'élargissement du comportement discrétionnaire du dirigeant. Ce dirigeant mal contrôlé va trouver une liberté d'action qui l'encourage à privilégier ses intérêts et à tenter d'augmenter son niveau d'enracinement. Zghal, Chtourou et Fourati (2006) sont partis du fait que la taille du Conseil d'Administration est négativement liée à l'endettement. En testant ce lien, ils ont trouvé une relation négative, mais non significative. Par contre, Nekhili, Chebbi et Wali (2009) ont trouvé qu'un Conseil d'Administration de grande taille agit négativement et significativement sur l'endettement.

L'inefficacité des conseils de grande taille provient des difficultés de communication et de coordination entre les membres du conseil. Ce qui rend le processus de prise de décisions plus lourdes et les administrateurs parviennent, ainsi, à offrir une marge de liberté au dirigeant pour se comporter d'une façon opportuniste. L'impact de la taille du conseil sur la qualité de l'information financière divulguée n'est pas évident, mais les arguments avancés affirment que les petits conseils sont plus efficaces et mènent par conséquent à l'amélioration de la qualité de l'information. James et Taylor (2001) ont stipulé l'hypothèse selon laquelle il y a une relation négative entre la taille du Conseil d'Administration et la divulgation

d'informations sur la rémunération du dirigeant.

Conformément à ses études, nous formulons l'hypothèse suivante :

H2c : La taille du Conseil d'Administration est négativement corrélée avec la structure financière et par conséquent favorise la gestion du résultat comptable dans le contexte béninois

➤ **Effet de la Composition du Conseil d'Administration sur la relation entre structure financière et gestion du résultat**

Les chercheurs en matière de gouvernement d'entreprise ont généralement soutenu que les administrateurs externes sont plus indépendants et les mieux placés pour contrôler le dirigeant que les administrateurs internes. Leurs arguments se basent sur la théorie de l'agence. Pour Baysinger (1990), les entreprises dotées de conseils d'administration dominés par la présence élevée d'administrateurs internes, maîtriseraient et domineraient les conseils. Or, Pfeffer (1972) pense le contraire et affirme que les membres internes sont affiliés aux dirigeants, car ils leur sont subordonnés. Ils exercent ainsi un faible contrôle sur les décisions de ce dernier, ce qui créerait, en conséquence, des complicités susceptibles de gommer l'efficacité disciplinaire du conseil. Kaplan et Reishus (1990), ont également proposé que la présence d'administrateurs externes soit bénéfique et que leur présence soit majoritaire en nombre, au sein du conseil. La cooptation d'administrateurs externes indépendants de la direction de l'entreprise peut se révéler indispensable. L'administrateur externe contribuerait à l'amélioration de l'indépendance et à la pertinence de la qualité du contrôle. Pearce et Zahra (1992), à partir d'un modèle stratégique expliquant la composition du Conseil d'Administration, ont réussi à confirmer la relation positive tant au niveau de la performance passée que future. Gilson (1990) affirme que la situation de détresse est due à une proportion moins élevée d'administrateurs externes. Selon ces mêmes auteurs, la présence d'administrateurs externes tend à diminuer les possibilités de fraudes.

Selon notre point de vue, une structure monade serait donc préférée par les actionnaires afin d'assurer un contrôle plus efficace et ferme au niveau du conseil. Un agencement non-dual serait alors plus approprié pour les entreprises se trouvant en détresse. La présence d'une structure monade permettrait d'équilibrer la prise de pouvoir en faveur du Président-Directeur Général, tandis que la séparation des tâches permettrait de basculer son pouvoir de contrôle en faveur du Conseil d'Administration. L'hypothèse suivante est basée sur ce raisonnement.

H2d : La structure duale a une influence positive sur la relation entre structure financière et la gestion du résultat comptable dans le contexte béninois

➤ **Effet des dividendes sur la relation structure financière et gestion du résultat**

En se référant à l'hypothèse du free cash-flow de Jensen (1986), Lang et Litzenger (1989) affirment que l'entreprise a intérêt à augmenter son niveau des dividendes afin de protéger les actionnaires contre une mauvaise allocation des fonds discrétionnaires par les managers. Ainsi, la distribution des dividendes réduit le recours des dirigeants aux manipulations opportunistes des résultats. Alternativement, en poussant à l'extrême les problèmes d'agence, Kalay (1982) considère la distribution des dividendes comme une source de conflits entre les actionnaires et les créanciers. En effet, les créanciers imposent dans leur contrat de prêt des contraintes sur la distribution des dividendes afin de maintenir un certain niveau d'investissement (Begley et Feltham, 1999). Cette clause se justifie par la possibilité offerte aux dirigeants de réduire les investissements ou d'augmenter l'endettement afin de financer la distribution des dividendes. Donc, plus le niveau des dividendes est élevé, plus les dirigeants seront incités à gérer les résultats tant pour éviter de violer la clause restrictive concernant la distribution des dividendes que pour montrer qu'ils sont en mesure de réaliser des gains et de faire face à leur engagement vis à vis des créanciers (Beneish, 2001).

Ainsi, la distribution de dividendes est considérée comme étant un mécanisme de réduction du risque du free cash-flow (*déterminant de la structure financière*), et réduit, *ipso facto*, le recours des dirigeants à la gestion des résultats. D'où l'hypothèse suivante :

H2e : La distribution des dividendes influence négativement la relation entre la *structure financière* et la gestion du résultat comptable dans le contexte béninois

3. Méthodologie de recherche

Après avoir décrit notre échantillon et préciser les données collectées, nous présentons le modèle économétrique exprimant le comportement discrétionnaire des dirigeants des entreprises béninoises.

3.1 Description de l'échantillon et données collectées

La réflexion menée ici fait recours à deux sources de données : la recherche documentaire pour les données secondaires et l'enquête par questionnaire pour les données primaires.

Les données secondaires sont collectées auprès de la Direction Générale des Impôts (DGI) sur les états financiers des entreprises béninoises à travers la base de données « TAKOË CENTRAL ». Nous avons constitué suivant la méthode non probabiliste d'un panel de cent cinquante (150) entreprises béninoises étudiées sur la période de 2017 à 2021. Ce choix est motivé par la taille élevée de la population mère qui serait de nos jours à plus de 6830

entreprises en se basant sur les statistiques de la DGI (2021). Mais, en ce qui concerne le choix des dites entreprises, il a été fait au hasard parmi les entreprises figurant dans la base. Sont exclues de l'échantillon, les banques, les assurances et les institutions financières en raison de la spécificité de leurs règles comptables.

De cet échantillon de cent cinquante (150) entreprises dont nous disposons les données secondaires, nous avons retenu cent cinq (105) entreprises après élimination de celles dont nous n'avons pas pu obtenir les données primaires via le questionnaire.

3.2 Spécificité du modèle de recherche et méthode d'analyse des données

Le modèle ci-dessous élaboré traduit l'analyse de l'influence des mécanismes de gouvernance sur la relation entre la structure financière (dosage entre les fonds propres et l'endettement) et la gestion du résultat comptable. D'après la théorie positive de la comptabilité, l'hypothèse de la minimisation du coût de financement est un mobile suffisant pour le recours à une gestion du résultat. Ceci permet d'établir un lien entre la structure financière (appréhendée par le ratio de levier financier : dettes financières sur capitaux propres) et la gestion du résultat comptable (appréhendée par l'accrual discrétionnaire).

Nos données étant doublement indicées, un premier indice i caractérise l'entreprise considérée et un deuxième indice t indique le moment dans le temps où l'observation a été réalisée. Il s'agit donc des données individuelles temporelles communément appelées données de panel permettant de mesurer à partir du même corps de données des estimations en coupe et en série. Notre modèle de recherche est basé sur un modèle économétrique à équations simultanées. La première explique la structure financière et la deuxième explique la gestion du résultat comptable. Ces deux équations sont estimées simultanément afin d'introduire les interactions existantes entre les variables endogènes et les effets indirects de la variable modératrice. En d'autres termes, nous envisageons de vérifier si la relation entre la structure financière et la gestion du résultat comptable est affectée par les mécanismes de gouvernance donc l'existence de l'effet modérateur. La spécification d'un modèle consiste à déterminer la liste des variables exogènes, à expliquer le choix de ces variables et à définir la forme des relations entre les variables observées via le choix de la forme des paramètres inconnus et à estimer, ainsi que les propriétés aléatoires des termes d'erreurs. La présence des éléments aléatoires, qui ne sont en fait que des variables non observées, signale la qualité comportementale des équations. Nous proposons d'examiner l'endogénéité des variables dépendantes afin de prendre en considération le problème de simultanéité. Pour ce faire, nous spécifions et estimons un modèle à équations simultanées dans lequel la gestion du résultat

comptable, le problème de structure financière, et la nature des mécanismes de gouvernance sont conjointement déterminés.

Dans la première équation de notre modèle vérifie l'effet des mécanismes de gouvernances d'entreprise sur la variable structure financière à travers le niveau du *free cash-flow*. Toutefois la structure financière est également fonction d'autres variables explicatives telles que la taille de l'entreprise, la croissance de la firme, la rentabilité financière.

$$\text{Structure Financière}_{it} = \beta_0 + \beta_1 FCF_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + \beta_3 CROISS_{it} + \beta_4 ROA_{it} + \beta_5 END_{it} + \beta_6 Q.AUDIT_{it} + \beta_7 TailleCA_{it} + \beta_8 CUMUL.CA_{it} + \beta_9 INDCA_{it} + \beta_{10} D.DIV_{it} + \delta_{2i} + \mu_{2i} + \varepsilon_{2it} \quad (1)$$

La deuxième équation vise à montrer l'effet des mécanismes de gouvernance sur la relation entre la structure financière et la gestion du résultat.

$$\text{Accruals Discrétionnaires}_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SF_{it} + \delta_{3i} + \mu_{3t} + \varepsilon_{3it} \quad (2)$$

En d'autres termes on a :

$$\text{Accruals Discrétionnaires}_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SF_{it} + \alpha_2 FCF_{it} + \alpha_3 SIZE_{it} + \alpha_4 CROISS_{it} + \alpha_5 ROA_{it} + \alpha_6 END_{it} + \alpha_7 Q.AUDIT_{it} + \alpha_8 TailleCA_{it} + \alpha_9 CUMUL.CA_{it} + \alpha_{10} INDCA_{it} + \alpha_{11} D.DIV_{it} + \delta_{3i} + \mu_{3t} + \varepsilon_{3it}$$

La méthode d'estimation des modèles linéaires sur données de panel dépend du degré d'homogénéité du panel et de la présence des effets individuels fixes ou aléatoires. Ainsi, nous avons réalisé successivement d'une part les tests suivants : le test de Fisher, le test du multiplicateur de Lagrange de Breush et Pagan et enfin le test de Hausman. Au regard de tous ces tests, nous retenons pour nos estimations le modèle à effets individuels fixes. D'autre part, le test de validité du modèle au regard du test de Levin-Lin-Chu de stationnarité réalisé sur les variables révèle qu'elles sont stationnaires en niveau 0. La mise en œuvre de l'ensemble des techniques présentées dans cet article est réalisée grâce au logiciel d'analyse statistique STATA 15

Dans le but d'opérationnaliser les hypothèses à tester, nous définissons dans le tableau n°2 les dénominations et les mesures des variables retenues ainsi que leurs références.

Tableau 2 : Résumé l'opérationnalisation des variables

Variables	Mesures et source	Sources	Signes
Variables expliquées			
Gestions des résultats (AD)	Valeur des accruals discrétionnaires calculés à partir du modèle d'estimation	Kothari et al (2005)	
La structure financière (SF)	Rapport entre les dettes financières et les capitaux propres.	Zhou (1997), et Mahmoud (2012)	
Variables explicatives			
La structure financière (SF)	Rapport entre les dettes financières et les capitaux propres	Mahmoud (2012)	+
Taille de l'entreprise (SIZE)	Logarithme népérien de l'actif comptable. Cette mesure est utilisée dans plusieurs études	Godard (2001) ; Fernandez (2005).	+
Le free cash-flow (FCF)	Flux de trésorerie sur opération de gestion qui est mesuré ici sur la base de l'approche de d'Amodaran	Amodaran (2008)	-
Opportunité de croissance (CROISS)	CROISS se calcule en divisant la différence entre le chiffre d'affaires de l'année en cours et celui de l'année précédente par le chiffre d'affaires de l'année précédente.	Houndalidji (2015)	-
Performance de l'entreprise (ROA)	Rentabilité des actifs qui se calcule par le rapport entre le résultat économique et le total actif.	Tondeur (2017)	-
Variable modératrice : mécanismes de gouvernance d'entreprise			
Endettement (END)	Rapport entre les dettes financières et le total actif.	Klein (2005), Sondes (2010)	-
Qualité de l'audit externe(Q.AUDIT)	Variable dichotomique prenant la valeur 1 si l'auditeur externe est membre de « l'ordre des Experts Comptables du Bénin et a au moins cinq ans ».	Hirst (1994) et Agossou (2015)	-
Taille du CA (Taille.CA)	Nombre total des administrateurs qui siègent au conseil.	Bradbury et Roberts, (2006.)	-
Dividende (D.Div)	<i>Le taux de distribution</i> , qui est le rapport de la distribution sur le bénéfice de l'entreprise.	Rozeff (1982), Noronha (1996).	-
Cumul de fonction (CUMUL.CA)	Variable dichotomique qui prend la valeur 1 quand les deux postes sont occupés par une même personne et 0 dans le cas contraire.	Godard (2000) et Chtourou (2001).	+
Indépendance du CA (IND.CA)	Nombre des administrateurs indépendants divisé par le nombre total des administrateurs siégeant au Conseil d'Administration. conformément aux études.	Bradbury (2006) et Anderson (2004)	-

Source : réalisé par nous-même, 2022

4. Présentation des résultats

Nous allons présenter les résultats de l'analyse uni-variée et ceux de l'analyse multivariée.

4.1 Résultats de l'analyse uni-variée

Afin d'effectuer des tests de comparaison des moyennes entre deux groupes d'entreprises, nous avons créé une nouvelle variable relative à la gestion des résultats (AD). En fait, cette variable prend la valeur 1 pour le groupe des entreprises qui gèrent leurs résultats excessivement à la baisse (AD Faible) et la valeur 0 pour le groupe des entreprises qui gèrent leurs résultats excessivement à la hausse (AD Elevé). Nous sélectionnons les entreprises ayant les AD supérieurs à la médiane élevée pour former le sous-échantillon d'entreprises qui gèrent les résultats excessivement à la hausse (AD ELEVE) et le contraire pour former le sous-échantillon d'entreprises qui gèrent les résultats excessivement à la baisse (AD FAIBLE).

Tableau 3 : Statistiques des variables continues des deux sous-échantillons (AD élevés et AD Faibles) des entreprises béninoises

Variable	AD	N	Moyenne	Ecart-type	Std-Dev	Intervalle de confiance		T-student (P-value)
Actif Total	0	263	9.66e+09	1.20e+09	1.95e+10	7.30e+09	1.20e+10	3.7502*
	1	262	4.49e+09	6.71e+08	1.09e+10	3.17e+09	5.82e+09	(0.0002)
AD pondéré	0	263	.3899649	.1419415	2.301905	.1104736	.6694563	1.9710**
	1	262	- 3.932911	2.192775	35.49317	-8.250694	.3848712	(0.0492)
CROISS	0	263	10.88138	4.160909	67.4786	2.688299	19.07446	2.4424**
	1	262	.5900063	.6137624	9.934613	-.6185501	1.798563	(0.0149)
FCF	0	263	- 2.78e+09	5.50e+08	8.92e+09	-3.86e+09	- 1.70e+09	-7.0161*
	1	262	2.31e+09	4.73e+08	7.66e+09	1.38e+09	3.24e+09	(0.0000)
ROA	0	263	.0414994	.0104561	.169569	.0209108	.0620881	-4.7484*
	1	262	.1889868	.0292959	.4741962	.1313003	.2466733	(0.0000)
SF	0	263	25.63366	8.092601	131.2399	9.698847	41.56847	2.6307*
	1	262	4.185677	.857333	13.87715	2.497508	5.873847	(0.0088)
SIZE	0	263	14.33087	.4990124	8.092621	13.34829	15.31346	0.8949**
	1	262	13.68344	.5238723	8.479614	12.65189	14.715	(0.0312)

Source : réalisé par nos soins sur la base de STATA 15

Les résultats montrent qu'il y a des différences significatives entre les groupes AD FAIBLE et AD ELEVE au seuil de 5%. Nous trouvons que les entreprises qui gèrent leurs résultats à la baisse sont, en moyenne, plus endettées que celles qui gèrent leurs résultats à la hausse. Compte tenu du niveau élevé de l'endettement (45%). S'agissant de la variable free cash-flow (FCF), les résultats obtenus montrent que les entreprises qui gèrent le résultat à la baisse souffrent d'une insuffisance au niveau des ressources internes. D'une moyenne négative, cet indicateur témoigne du fait que les entreprises béninoises ne disposent plus de ressources

excédentaires après financement de tous les projets supposés profitables. Cependant, les entreprises ayant un excédent de ressources après financement de tous projets gèrent leurs résultats à la hausse. De plus, la différence de moyenne est significative à 1%. En ce qui concerne la variable structure financière mesurée grâce au levier financier, il ressort de nos analyses que les entreprises qui gèrent le résultat à la hausse ont un levier moins élevé que celles qui gèrent le résultat à la baisse. La statistique descriptive des variables continues de l'échantillon global étant analysée, passons à celle des variables discrètes. Cette dernière révèle au regard du tableau ci-dessous qu'il n'y a pas de différences significatives entre les deux groupes.

Tableau 4 : Statistiques des variables discrètes des deux sous-échantillons (AD_FAIB /AD_ELEV) globale

Variables	Fréquence		Total	Test de Chi-2 (P-value)	
	AD_FAIB	AD_ELEV			
Q. AUDIT	Non BIG	111	109	220	0.0196
	BIG	152	153	305	(0.889)

Source : réalisé par nos soins sur la base de STATA 15

Nous constatons que l'auditeur externe de qualité « Big » est également présent tant dans les entreprises du groupe AD_ELEVE que dans les entreprises qui gèrent leurs résultats à la baisse. Toutefois, le test de Chi-deux appliqué sur la variable qualité de l'audit externe « Q.AUDIT » n'est pas significatif. Il n'existe donc pas de différences significatives entre les deux groupes d'entreprises.

4.2 Résultat de l'analyse multi variée

Dans le cadre de cette recherche, nous estimons notre modèle empirique par la méthode des triples moindres carrés. Les résultats se présentent comme suit pour l'ensemble des entreprises à travers les tableaux ci-dessous :

Tableau 5 : Résultats de l'estimation du modèle à équations simultanées pour l'ensemble des entreprises

Variables explicatives	Résultats global		
	AD	FCF	SF
SF	-.0028918 (-0.26)		
FCF	-8.85e-10*** (-7.27)		-1.66e-10 (-0.35)
SIZE	-.4469165* (-2.49)		-1.079041 (-1.55)
CROISS	-.0128862		.0138227

	(-0.59)		(0.16)
ROA	.7190629 (0.24)		-4.341866** (-0.38)
END	9.351535** (2.70)	-1.30e+08 (-0.14)	31.48586 (2.36)
Q_AUDIT	3.313447 (0.54)	1.75e+09 (0.92)	28.25271 (1.19)
TAILLE_CA	-1.215699 (-1.30)	-8.15e+07 (-0.24)	-8.962269** (-2.48)
CUMUL_CA	.699074 (4.962842)	1.45e+09 (0.80)	-3.19047 (-0.17)
IND_CA	9.484934 (0.72)		-50.45256 (-0.98)
D_DIV	-1.437609 (-0.17)	2.53e+09 (0.85)	79.45682** (2.49)
CONSTANTE	2.078439 (0.23)	-2.13e+09 (-0.74)	52.87975 (1.53)
R²	0.1107	0.0029	0.0367

* significatif au seuil de 10% ; ** significatif au seuil de 5% ; *** significatif au seuil de 1%

Source : réalisé par nos soins sur la base de STATA 15

Nous avons étudié, dans le cadre de cette recherche, l'effet modérateur en suivant la logique développée par Marie-Laure (2012). L'effet d'une variable X sur une variable Y est qualifié de modéré lorsqu'une troisième variable, appelée modérateur (Mo), affecte la direction, l'existence ou la force de la relation entre X et Y. Cette variable modératrice peut être nominale ou métrique.

Tableau 6 : Résultats de l'estimation du modèle à équations simultanées pour l'ensemble des entreprises

VARIABLE	COEF	P-VALUE
SF	-0.0928	0.509
SF END	-0.120	0.021**
SF Q AUDIT	-0.226	0.316
SF TAILLE CA	0.0355	0.029**
SF CUMUL CA	-0.0161	0.849
SF IND CA	0.294	0.030**
SF D DIV	0.0295	0.043**
END	4.120	0.150
TAILLE CA	-1.248	0.490
Q AUDIT	4.057	0.460
IND CA	4.410	0.065*
CUMUL CA	0.220	0.794
D DIV	-2.219	0.032**
CONS	0.728	0.938

* significatif au seuil de 10% ; ** significatif au seuil de 5% ; *** significatif au seuil de 1%

Source : réalisé par nos soins sur la base de STATA 15

Il ressort du **tableau 6** que c'est seulement les mécanismes de gouvernance tels que l'endettement, la taille du conseil d'administration, la politique de dividende et l'indépendance du Conseil d'Administration qui ont un effet modérateur sur la relation entre la structure financière et la gestion du résultat comptable. Ces résultats confirment ceux des travaux qui montrent qu'une bonne gouvernance d'entreprise réduit le niveau d'enracinement des dirigeants et améliore le niveau de protection des droits des actionnaires (Litov, 2005 ; Ryan, 2005)

5. Discussion des résultats

Notre discussion est effectuée tant sur les déterminants de la structure financière qui incite à la gestion du résultat comptable et que sur l'influence de l'audit de qualité sur la relation entre la structure financière et la gestion du résultat comptable.

5.1 Discussion des résultats sur les facteurs explicatifs de la structure financière incitant à une gestion du résultat

Il ressort de nos analyses que la variable se rapportant à la rentabilité de l'actif « ROA » est positivement corrélée avec la gestion du résultat. Ce résultat qui est conforme au résultat issu de la littérature sur la théorie positive de la comptabilité montre que la performance passée des entreprises incite fortement à une gestion des résultats. Cependant, la rentabilité est négativement et significativement corrélée, au seuil de 5%, avec le levier financier. Ce résultat montre que dans une optique d'asymétrie informationnelle, les firmes les plus rentables dégagent plus d'autofinancement, d'où une relation négative entre la rentabilité et l'endettement. Cette description est validée par plusieurs résultats empiriques (Harris et Raviv, 1991 ; Booth et *al.*, 2001).

La variable taille « SIZE » n'est statistiquement significative qu'au seuil du risque de moindre espèce (10%) en ce qui concerne sa relation négative avec la gestion du résultat. Selon le coefficient de cette variable, la taille influence négativement et de façon significative le levier financier des entreprises béninoises. Ce résultat infirme ceux présentés dans de nombreuses études empiriques (Rajan et Zingales, 1995 ; Booth et *al.*, 2001 ; Frank et Murray, 1999). En effet, plusieurs arguments conduisent à supposer une relation positive entre la taille et l'endettement. Tout d'abord, la probabilité de faillite est réduite dans les entreprises de taille importante, car la diversification des activités réduit la volatilité des cash-flows et donc la probabilité de faillite (Titman et Wessels, 1988). Néanmoins, nos résultats corroborent ceux basés sur l'approche fondée sur les asymétries d'informations. Ces derniers stipulent que l'asymétrie d'informations conduit à une relation négative entre la taille et l'endettement de l'entreprise (Rajan, 1995).

Pour la variable relative aux opportunités de croissance « CROISS », son coefficient est positif mais non statistiquement significatif. Ce qui signifie que les dépenses futures d'investissement n'influencent pas significativement le niveau d'endettement des entreprises béninoises. Ce résultat infirme les prédictions théoriques en la matière (Sloan, 1995).

En ce qui concerne la variable free cash-flow, elle a une influence négative sur la structure financière et la gestion du résultat comptable. Mais ce résultat n'est pas significatif dans le cas de la structure financière. Ce résultat confirme les travaux de Chung et *al.* (2005) qui indiquent que les entreprises ayant un niveau élevé du free cash-flow utilisent des *accruals* discrétionnaires en augmentant les résultats pour camoufler l'impact des investissements dans des projets de valeurs négatives et dans des activités opportunistes. Ce qui va dans le même sens que Tirole (1995) qui affirme que le niveau de free cash-flow est inversement lié à la gestion des résultats.

5.2 Discussion sur l'influence des mécanismes de gouvernance sur la relation entre la structure financière et la gestion du résultat

Nous remarquons que la variable free cash-flow a un impact négatif et significatif, au seuil de 1%, sur la gestion des résultats des entreprises. Rappelons avant toute chose que d'après les statistiques descriptives, les entreprises béninoises ont en moyenne un free cash-flow négatif donc un faible niveau du free cash-flow. Nous constatons aussi, pour les sous-échantillons des entreprises du secteur industriel, commercial et de services que le free cash-flow agit négativement et significativement, au seuil de 1%, sur la gestion des résultats. Par ailleurs, le coefficient de la variable free cash-flow est significatif au seuil de 10% dans le secteur service. Ainsi, nous pouvons conclure que les entreprises béninoises caractérisées par l'existence d'un faible niveau du free cash-flow après répartition ne sont pas incitées à recourir à une gestion des résultats particulièrement à la baisse. En effet, nos résultats s'alignent avec ceux trouvés par Leuz et *al.* (2003) qui stipulent que les dirigeants gèrent leurs résultats, notamment à la hausse, même en présence d'un niveau élevé du free cash-flow.

Les coefficients associés aux variables Endettement (**END**) et Taille de l'entreprise (**SIZE**) de l'équation (3) sont tous significatifs. Pour l'échantillon global et le sous-échantillon des entreprises, l'endettement agit positivement et significativement sur la gestion des résultats sauf le secteur service où les résultats sont non significatifs. Autrement dit, plus le niveau d'endettement est élevé, plus l'entreprise gère ses résultats. Ce constat confirme les résultats de Djama (2003) qui soulignent que les entreprises fortement endettées choisissent, par crainte de violer les clauses de leurs contrats de prêts, de gérer les résultats.

En effet, l'endettement est ici considéré comme un mécanisme de gouvernance et nos

résultats montrent pour l'ensemble des firmes d'une part une relation non significative entre l'endettement et le montant du free cash-flow comme le souligne les travaux de De Jong et Dijk (2007). D'autre part, on note la défaillance de l'endettement en tant que mécanisme de gouvernance. Nous pouvons conclure que le niveau d'endettement est davantage motivé par des raisons fiscales ou relatives à la gestion du risque de faillite, et non par la volonté d'exercer un contrôle sur les dirigeants. Par conséquent, cette étude infirme les prédictions de la théorie de l'agence (Jensen et Meckling 1976) et celle du free cash-flow (Jensen 1986), selon lesquelles un endettement élevé est souvent considéré comme un dispositif pour gouverner le comportement opportuniste des dirigeants. La dette devrait constituer un stimulant pour les dirigeants afin d'adopter une gestion efficace et de prendre de bonnes décisions d'investissement (Gossan, 1982). C'est-à-dire que le paiement régulier des intérêts et le remboursement de l'endettement devraient permettre de limiter les pratiques aberrantes des dirigeants concernant l'utilisation de la liquidité de l'entreprise. En fait, le rôle disciplinaire de l'endettement est approuvé par plusieurs recherches empiriques (Aghion et Bolton, 1992 ; Denis, 1995). Toutefois, il urge de préciser que ce résultat montre que dans notre contexte, l'endettement est considéré, comme un paramètre manipulé par les dirigeants bien plus qu'un véritable outil de contrôle. Ce qui corrobore avec les travaux de Poincelot (1999) qui ne valident pas non plus dans le contexte français, les prédictions de la théorie du free cash-flow. Pour Lang (1996), la relation négative entre l'endettement et la gestion du résultat n'est, toutefois, vérifiée que pour les firmes à faibles opportunités de croissance, ce qui montre le rôle préventif de l'endettement contre le surinvestissement présumé par la théorie du free cash-flow.

Par ailleurs, la taille de l'entreprise agit significativement au seuil de 10% et négativement sur le niveau de gestion des résultats de façon globale et essentiellement dans le secteur industriel. Autrement dit, plus la taille de l'entreprise est importante, moins elle gère ses résultats. L'explication d'un tel constat est que les grandes entreprises sont plus sensibles aux pressions politiques que les petites et sont ainsi assujetties à un grand transfert de richesse. Ce qui pousse à réduire leurs résultats afin d'atténuer ce transfert.

Le coefficient associé à la variable CROISS est non significatif et influence négativement la gestion des résultats. Dans le cadre de discussions des motivations non opportunistes de la gestion des résultats, nos résultats infirment ceux de Gul (2003) qui avancent que les dirigeants des entreprises en croissance utilisent les *accruals* discrétionnaires afin de signaler au marché financier leurs opportunités de croissance future surtout lorsque leur rémunération est fonction de leur capacité à fournir une information fiable sur les flux futurs de l'entreprise.

La distribution des dividendes présente, selon les résultats de l'estimation des systèmes à équations simultanées, un effet négatif et non significatif sur le niveau du free cash-flow dans le secteur commercial. Ainsi, une distribution soutenue des dividendes réduit le problème du free cash-flow, ce qui confirme la théorie du free cash-flow soutenue par Jensen (1986) qui explicite le rôle de la distribution des dividendes dans la réduction des fonds excédentaires à la discrétion des dirigeants. Nous trouvons également que la distribution de dividendes a un impact négatif et non significatif sur la gestion des résultats comptables au niveau de l'ensemble des firmes étudiées. Ce résultat confirme ceux de Gugler (2003) et permet d'affirmer que la distribution massive des dividendes limite la gestion discrétionnaire des flux excédentaires et réduit, *ipso facto*, le recours des dirigeants à la gestion des résultats.

Les résultats de l'estimation des trois systèmes à équations simultanées indiquent que la qualité de l'audit influence de façon positive et non significative, directement la structure financière et indirectement la gestion du résultat. Il infirme par conséquent les résultats trouvés par plusieurs chercheurs (Krishnan, 2003 ; Chung et al. 2005) qui soulignent le rôle de l'auditeur externe de qualité dans la discipline des dirigeants opportunistes. En effet comme le souligne Djongoue (2007), l'un des moyens pour garantir la qualité de l'information financière fournie par les états financiers est le contrôle exercé par les auditeurs. Les évolutions récentes dans les législations traitant de l'audit ou du commissariat aux comptes tant à l'échelle nationale qu'internationale mettent l'accent sur l'importance de cette institution. C'est ainsi que le législateur africain, dans le cadre de l'OHADA, a mis en évidence l'importance qu'il accorde à la fiabilisation de l'information en augmentant la responsabilité des auditeurs financiers. Il s'en suit donc que la mission du Commissaire aux Comptes ou de l'expert-comptable est de veiller à la bonne application des règles comptables et d'émettre une opinion motivée sur les comptes de l'entreprise. Ce qui constitue un garant de l'image des comptes annuels et renforce ainsi la confiance sur les marchés financiers.

Toutefois, la mission du Commissaire aux Comptes bien qu'étant d'ordre légal, s'exerce dans le cadre d'une relation contractuelle assimilable à une relation d'agence. En fait, l'audit permet de réduire les coûts d'agence entre les stakeholders en réduisant les risques d'erreurs ou d'approximation dans les états financiers (Jensen et Meckling 1976). Mais la réduction des coûts d'agence n'intervient que si le Commissaire aux Comptes est perçu comme efficace (Watts et Zimmerman 1986). Ce travail de recherche révèle que le recours à un cabinet expérimenté ou non favorise la gestion du résultat dans le contexte béninois. Ce qui infirme la prédiction théorique en la matière.

Les résultats de l'estimation du système d'équations simultanées pour l'échantillon global

indiquent que la variable relative à la taille du Conseil d'Administration a un impact négatif et significatif, au seuil de 5%, sur la structure financière. Autrement dit, la structure financière est une fonction décroissante de la taille du conseil. De plus, la taille du Conseil d'Administration influence négativement et de façon non significative la gestion du résultat. Ce qui infirme les travaux de Zahra (1992) qui montrent que les conseils de petite taille ont plus tendance à exercer leurs prérogatives internes de contrôle managérial, ce qui justifie la relation positive entremise en évidence par eux. En revanche, nos résultats confirment les résultats de Whitaker (1999). Selon notre point de vue, l'augmentation de la taille du conseil par l'augmentation du nombre d'administrateurs externes comme internes serait perçue comme une perte de pouvoir du dirigeant surtout dans les entreprises où ce dernier est maître du conseil.

Pour l'échantillon total ainsi que pour le sous-échantillon, nous trouvons que la présence des administrateurs indépendants au sein du Conseil d'Administration exerce une influence significativement négative sur la structure financière. Autrement dit, plus le nombre d'administrateurs indépendants est important, plus le levier financier est faible. Ce constat supporte l'idée que les administrateurs indépendants sont considérés comme de bons contrôleurs, agissant dans les meilleurs intérêts de l'entreprise, pour développer une bonne réputation d'experts dans le contrôle (Fama et Jensen, 1983 ; Bhagat et Black, 1999). Leur présence réduit le levier et, *ipso facto*, le niveau de gestion des résultats dans le secteur commercial et service. Ces résultats confirment l'hypothèse de base de la théorie de l'agence selon laquelle l'efficacité du conseil croît avec la proportion d'administrateurs externes. En effet, ces derniers étant indépendants de la direction, ils sont plus à même de s'opposer à l'opportunisme du dirigeant. Selon Fama et Jensen (1983), la présence des administrateurs externes mène à une réduction des problèmes d'agence entre les dirigeants et les actionnaires grâce à leur indépendance et leur objectivité. L'efficacité des administrateurs externes dans leur mission de contrôle est incitée par le marché de travail. A contrario, dans le secteur industriel et globalement pour l'ensemble des entreprises ; la présence des administrateurs indépendants réduit le levier et favorise la gestion du résultat comptable.

Le cumul des fonctions de Directeur Général et de Président du conseil n'a pas d'impact significatif mais influence positivement la structure financière et la gestion du résultat comptable. Ce résultat confirme ceux de Zahra (1989) qui affirment que l'accumulation du pouvoir entraînerait des implications assez importantes sur la surveillance exercée par le Conseil d'Administration et sur la qualité de l'information comptable. Nos résultats confirment, les prédictions de la théorie de l'agence selon laquelle un endettement élevé est

considéré comme un moyen de réduire le comportement opportuniste des dirigeants. Ce rôle disciplinaire de l'endettement a été également démontré par plusieurs recherches empiriques qui postulent que la structure de gouvernance détermine le niveau d'endettement (Jensen, 1986 ; Kaplan, 1989).

Outre le rôle disciplinaire de l'endettement, le conseil d'administration demeure l'organe central responsable de la bonne gouvernance des sociétés et, *in fine*, de la fiabilité de l'information financière transmise aux partenaires externes. Sous cet angle, une surveillance vigilante exercée par le conseil est susceptible d'endiguer la gestion opportuniste des dirigeants par les indicateurs comptables. Or, la vigilance et l'efficacité du conseil d'administration dans sa mission de surveillance dépendent de diverses caractéristiques.

Les conseils d'administration de grande taille sont réputés être peu réactifs et relativement inefficaces dans leur fonctionnement (Bradbury, 1990). Leur aptitude à exercer une surveillance active des dirigeants s'en trouve alors amoindrie. Une surveillance objective des dirigeants n'est possible que si le conseil compte en son sein des personnalités suffisamment indépendantes des individus qui proposent la politique comptable. Un conseil d'administration indépendant est *a priori* plus enclin à fournir un regard critique sur les choix comptables managériaux comme le révèle notre étude.

En ce qui concerne le lien taille du conseil et gestion du résultat comptable nos résultats corroborent avec ceux de plusieurs travaux. En l'occurrence les travaux de Jensen (1993) et Yermack (1996), pour qui un conseil de petite taille offre un plus grand contrôle et une meilleure surveillance des actions du dirigeant. Les conseils de grandes tailles représentent un groupe politiquement correct et courtois, plus facile à contrôler pour le PDG en raison des opportunités d'interventions plus limitées de chaque administrateur (Jensen 1993). Nos résultats s'inscrivent dans la même logique que les travaux de Beasley (1996) qui ont montré l'existence d'un lien positif significatif entre la taille du conseil et la probabilité de fraudes aux états financiers. C'est dans ce même ordre d'idée que Cornett et *al.* (2008) ont émis et confirmé l'hypothèse selon laquelle la taille du conseil est en lien avec l'utilisation de techniques de gestion du résultat comptable.

Conclusion

L'objectif de notre recherche est d'étudier l'effet modérateur des mécanismes de gouvernance sur la relation entre la structure financière et la gestion des résultats comptables dans le contexte béninois. A travers une démarche hypothético-déductive, basée sur une approche quantitative, nous avons dressé un modèle de recherche équation simultanée. Notre constat

général est que la gestion des résultats existe et continuera d'exister, car son contrôle total est pratiquement une utopie. Puisque le paradis comptable ou informationnel, malheureusement, n'existe pas. Il n'y a pas de bilan-type, parfait, sans marge d'interprétations subjectives. L'absence d'erreurs est, par nature, impossible, non seulement parce que l'échange est une activité humaine, avec ses imperfections, mais aussi parce que la science comptable ne pourra jamais être une science exacte. Il est donc illusoire d'empiler des réglementations contraignantes pour tenter d'atteindre une pureté comptable inaccessible. Mais on peut chercher à éviter au maximum la gestion du résultat comptable. Pour cela, il existe des voies pour réduire ou pour contrôler cette créativité comptable. Une de ces voies se réfère à la mise en œuvre des mécanismes de gouvernance efficace. A ce propos, les résultats de cette étude montrent que certains mécanismes de gouvernance tel que l'endettement, la taille du conseil d'administration, la politique de dividende et l'indépendance du Conseil d'Administration ont un effet modérateur sur la relation entre la structure financière et la gestion du résultat comptable dans le contexte béninois. Toutefois, d'autres voies, notamment l'influence des caractéristiques socio-culturelles du dirigeant sur la qualité de l'information comptable, peuvent également être considérées pour prolonger et enrichir cette étude.

Références bibliographiques

1. AGOSSOU P. (2015) « le management des collaborateurs de haut niveau de qualification dans les cabinets d'audit au Bénin » thèse de doctorat en science de gestion soutenue à la FASEG de l'Université d'Abomey-Calavi
2. Ang, J.S. (1991), « Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management».
3. Ball R., P. Kothari et A. Robin (1999), « The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. » Working paper, University of Rochester.
4. Bernard V.L., Skinner D.J., (1996), « What motivates managers' choice of discretionary accruals ? », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 22, n° 1-3, pp. 313-325.
5. Bigou-Laré (2001), « Le SYSCOA et la pertinence de l'information comptable : une analyse de la pratique dans les entreprises togolaises », *Actes du 22ème Congrès de l'Association Française de Comptabilité*, Metz ;
6. Bloch (1995), « Analysis of 14 Years of Research and the Emergence of Product Design as a Field of Marketing Inquiry. » Michael Luchs.
7. Boubacar B. (2005) « Les entreprises sénégalaises utilisent-elles les données comptables qu'elles produisent ? » *Actes du 22ème Congrès de l'Association Française de Comptabilité*, Metz.
8. Cassar A., Rigdon (2008) « Trust and trustworthiness in networked exchange! », *Article history* ; Received 27
9. Casta. J. F et Ramond. O, (2009), « Politique comptable des entreprises », *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit*, Ed. Economica, Paris,
10. Chung R., Firth M., Kim J.B., (2005), « Earnings management, surplus free cash flow, and external monitoring », *Journal of Business Research*, vol. 58, n° 6, pp. 766-776.
11. Clikeman, Paul M. (2003), « Educating for the Public Trust ». *CPA Journal* 73:8.
12. Cormier D., (2002), « Comptabilité anglo-saxonne et internationale », *Economica*.
13. Damodaran A. (2007), *Finance d'entreprise, Théorie et pratique*, Traduit par Hirigoyen G : de boek.
14. DeAngelo L., (1981), « Auditor size and audit quality », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 3, n° 3,
15. Dechow P., Sloan, R. (1991). « Executives incentives and the horizon problem: An empirical investigation ». *Journal of Accounting and Economics* 14 : 51-89..
16. DeFond M. L. et K. R. Subramanyam. (1998). « Auditor changes and discretionary Accruals ». *Journal of Accounting and Economics*, 25, 35-67.
17. Defond M., Jiambalvo J., (1994), « Debt covenant violation and manipulation of accruals »,

- Journal of Accounting and Economics*, vol. 17, n° 1-2, pp. 145-176
18. Djongoue (2007) « Fiabilité de l'information comptable et gouvernance d'entreprise : une analyse de l'audit légal dans les entreprises camerounaises. » Actes du 22ème Congrès de l'Association Française de Comptabilité, Metz.
 19. Draief, S et Chouaya, A., (2012), « Effet de la gestion comptable et réelle des résultats sur le coût de la dette : analyse avant et après SOX », *Journal of Accounting and Economics*, Vol 42, pp203-243
 20. Draief. (2010), « Structure financière, gestion des résultats et caractéristiques de la firme ». HAL : comptabilité, contrôle, audit et institution(s), Tunisie. [https //halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00548113](https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00548113)
 21. Elleuch Hamza (2010), *Les spécificités de la gestion des résultats des entreprises tunisiennes à travers une analyse qualitative*. HAL : La comptabilité, le contrôle et l'audit entre changement et stabilité, <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00524887> Submitted on 23 Octobre 2010
 22. Fields, T., Lys, T., Vincent, L. (2001) « Empirical research on accounting choice ». *Journal of Accounting and Economics* 31 (1-3): 255-307. *Financial Economics*, Vol. 10, No. 2, (July), p. 211-233.
 23. Francis, J., LaFond, R., Olsson, P et Schipper, K. (2005), « The market pricing of accruals quality ». *Journal of Accounting and Economics*, Vol 39, p. 295-327.
 24. Gaver J.J., Gaver K.M., (1993), « Additional evidence on the association between the investment opportunity set and corporate financing, dividend and compensation policies », *Journal of Accounting and Economics*,
 25. Hauret, C. (2007), « Éthique et décisions d'audit ». *Comptabilité - contrôle- audit* 13 (1): 69-86.
 26. Janes T. D, (2003)., « Accruals, financial distress and debt covenants », Working paper, University of Michigan Business School.
 27. Jensen M. C. and W. Meckling, (1976), « Theory of the firm: managerial behaviour agency costs and ownership structure », *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
 28. Jones J. (1991). *Earnings management during import relief investigations*. *Journal of Accounting Research* 29
 29. Kothari S.P., Leone A.J., Wasley C.E., (2005), « Performance matched discretionary accrual », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 39, n° 1, pp. 23-49.
 30. Krishnan Gopal V. (2003), « Audit Quality and the Pricing of Discretionary Accruals ». *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*: March 2003, Vol. 22, No. 1, pp.
 31. McMullin, C., & Raggio, P. (2020). *Leadership and Governance in Times of Crisis : A Balancing*

Act for Nonprofit Boards. Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 49(6), 1182-1190.
<https://doi.org/10.1177/0899764020964582>

32. Peltzman, S. (1976) *Toward a More General Theory of Regulation. The Journal of Law and Economics*, 19
33. Prevost, A. K., Skousse, C. J et Rao, R. P, (2008), « *Earnings management and the cost of debt*», Working paper
34. Raffournier B. (1990), « *La théorie "positive" de la comptabilité : une revue de la littérature* »,
35. Raffournier. B, (2006), « *Les normes comptables internationales (IAS/IFRS)* », *Economica*, 3ème édition, Paris.
36. Sengupta P. (1998) *Corporate Disclosure Quality and the Cost of Debt, The Accounting Review*, 73, 459-474.
37. Shivakumar, L. (2000). *Do firms mislead investors by overstating earnings before seasoned equity offerings? Journal of Accounting and Economic* 29 (3): 339-371.
38. Titman S. et Wessels R. (1988), « *The Determinants of Capital Structure Choice* », *Journal of Finance*, vol. 43,
39. Watts R et Zimmerman J., (1978), « *Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards* », *Accounting Review*, janvier, p. 112-134.