Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit
ISSN: 2550-469X
Numéro 9 : Juin 2019

Les Motivations de la Gestion des Résultats : Cas des Entreprises Camerounaises

Motivations for Results Management: Case of Cameroonian Companies

DOUANLA SONKOUE Colince
Doctorant, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Centre de Recherche en Management et Economie (CERME), Laboratoire de Recherche en Management (LAREMA), Université de Dschang-Cameroun
colincedouanla@yahoo.fr

TCHABON NANDJO Landrine
Doctorant, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Centre de Recherche en Management et Economie (CERME), Laboratoire de Recherche en Management (LAREMA), Université de Dschang-Cameroun
tchabonlandrine@yahoo.fr

TAKOUDJOU NIMPA Alain
Enseignant Chercheur, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Centre de Recherche en Management et Economie (CERME), Laboratoire de Recherche en Management (LAREMA), Université de Dschang-Cameroun,
Animpa2002@yahoo.fr

Date de soumission : 01/05/2019
Date d'acceptation : 04/07/2019
Pour citer cet article :
DOUANLA SONKOUE C. & al. (2019) **« Les Motivations de la Gestion des Résultats : Cas des Entreprises Camerounaises »**, Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit « Numéro 9 : Juin 2019 / Volume 4 : numéro 1 » pp : 795 - 820

Résumé

Cet article vise à détecter les facteurs qui incitent les dirigeants à gérer les résultats. Ainsi, il essaie en premier lieu de déterminer le comportement des dirigeants en matière de gestion des résultats et en second les facteurs qui expliquent cette pratique. A l'aide d'un questionnaire, des données collectées ont été traité à travers l'analyse de la régression logistique. Les résultats obtenus suggèrent que quelques facteurs de contingences comportementales précisément la motivation salariale et la performance de l'entreprise sont des motivations à la gestion des résultats.

Mots clés :« Gestion des résultats, Facteurs de contingences comportementales, motivation. »

Abstract:

This article aims to detect the factors that encourage leaders to manage results. Thus, it first tries to determine the behavior of leaders in terms of managing results and secondly the factors that explain this practice. Using a questionnaire, collected data was processed through logistic regression analysis. The results obtained suggest that a few factors of behavioral contingencies, specifically salary motivation and company performance are motivations for managing results.

Key words:«Earnings Management, Behavioral contingency factors, Motivation. »

Introduction

Suite aux multiples scandales financiers observées dans le monde entier à l'instar de Enron en 2001, Vivendi universal en 2002 en France, Pramalat en 2003, la question sur la qualité de l'information retient davantage l'attention des utilisateurs de l'information comptables et financière (les investisseurs, l'Etat), des normalisateurs. Ainsi la FASB[1]qui a été le premier a proposé une définition, a établi quatre caractéristiques de la qualité de l'information : la pertinence, la fiabilité, l'intelligibilité et la comparabilité.

Les recherches académiques ont généralement assimilé ce concept de la qualité de l'information à sa mesure (Casta&Stolowy ,2012).La qualité de communication de ces informations comptables et financières est influencée par la propriété managériale, l'actionnariat majoritaire, la présence institutionnelle et des réseaux d'entreprises (BengonoB.,2019).Plusieurs auteurs ont mené des études sur les éléments permettant de mesurer la qualité de l'information financière .ces travaux se sont accentués sur la qualité du résultat car les utilisateurs de ces informations s'intéressent beaucoup plus au résultat (Isabelle Martinez ,2004 art).

Les travaux sur la gestion du résultat s'inscrivent dans le cadre des recherches en théorie positive de la comptabilité. La théorie positive de la comptabilité tend à expliquer et à prédire le comportement des producteurs, et des utilisateurs de l'information comptable, dans le but ultime d'éclairer la genèse des états financiers. Pour ce faire, elle emprunte ses modèles à la théorie de l'agence de (Jensen &Mecklin,1976) et à la théorie économique de la réglementation (Posner, 1974). Elle tente également de comprendre pourquoi les dirigeants gèrent le résultat. Bon nombres de travaux ont été mené sur la manipulation des données comptables afin de déterminer les raisons de cette pratique. Par ailleurs ces derniers ont été pour la plupart menés dans un contexte angloxason que continentale et en présence du marché boursier. Il est donc opportun de l'étudier dans un contexte différent, soit le contexte camerounais. Etant données que les incitations à la gestion des résultats diffèrent d'un contexte à un autre (Healy&Wahlen : 1999,). Dans ce cadre d'étude, notre préoccupation est de comprendre pourquoi les dirigeants gèrent les résultats en contexte camerounais.

[1]Financial Accounting Standards Board : Association à but non lucratif, non gouvernementale, dont le but est de développer les principes comptables des États-Unis dans l'intérêt du public

L'étude des incitations de la gestion dans les entreprises non cotées est essentielle (Arnedo; Lizarraga; Sanchez 2007, p308). Malgré sa pertinence, il y'a peu de documentation, une explication de ce faible nombre d'étude sur la gestion des résultats dans les entreprises non cotées dans les pays ou les règles fiscales sont fortement aligné avec les règles comptables, est le manque de données disponible (Coppens &Peek, 2005 p2).

Au vue de ces différentes insuffisances notre étude s'inscrit dans le cadre des motivations de gestion des résultats en prenant en compte d'autres facteurs non évoqués par la théorie positive de la comptabilité. Ainsi donc la préoccupation qui est la nôtre est de savoir si les entreprises camerounaises gèrent leurs résultats et de déterminer les facteurs susceptibles d'expliquer cette pratique de gestion des données comptables par les dirigeants d'entreprises camerounaises.Ce qui nous amène à nous interroger sur la question suivante : **Quels sont les facteurs susceptibles d'expliquer la pratique de gestion des données comptables par les dirigeants d'entreprises camerounaises ?**

A la suite de cette interrogation, nous présenterons d'abord la revue théorique et empirique sur la gestion des résultats ;
Par la suite une présentation de l'environnement comptable et fiscal au Cameroun sera faite ;
Egalement, nous analyserons la méthodologie utilisée dans le cadre de cette étude, les résultats obtenus ;
Enfin nous terminerons par la conclusion qui permettra de formuler quelques recommandations.

1. Revue de littérature :

Dans la littérature il existe plusieurs définitions de la gestion des résultats. Celle la plus citée est celle de (Schipper ,1989) et qui Selon (JeanJean,2001) ne retient que des motivations opportunistes par rapport à la définition de (Healy&Wahlen ,1999) qui est plus complète. (Healy&Wahlen ,1999) postulent que la gestion des résultat intervient lorsque «les dirigeants utilisent leur latitude discrétionnaire dans le processus de comptabilité financière et dans la structuration des transactions pour modifier les états financiers soit pour induire en erreur certaines parties prenantes sur les performances économiques réelles de l'entreprise, soit pour influencer les enjeux contractuels qui reposent sur les nombres comptables». Pour mieux comprendre la gestion des résultats, il nous semble important d'expliquer la théorie qui la sous-tend. Ainsi la première partie de ce chapitre consistera à présenter la théorie à la base

de la gestion des résultats. Ensuite dans une seconde, nous présenterons quelques travaux empiriques portant sur la gestion des données comptables et enfin une synthèse de cette revue.

1.1.Fondement théorique de la gestion des données comptables

(Chabrak, 1999) notait déjà l'importance de prendre en compte l'approche cognitive afin de mieux apporter des explications à cette pratique. Il est vrai que l'approche psychologique avait déjà été prise en compte par (Burgstahler&Dichev 1997) ;(Degeorge, & al. , 1999) afin d'apporter des explications à la gestion pour atteindre des seuils. (Stolowy& Breton, 2003) marquent encore cette insuffisance et insistent encore sur l'importance de ces approches dans l'étude.

Par ailleurs selon (JeanJean ,2001), la gestion du résultat emprunte la théorie positive de la comptabilité.

Jusqu'au début des années 1960, la recherche en comptabilité financière évoluait dans un contexte qui postulait implicitement l'utilité de l'information financière. Pour l'utilisateur, la recherche comptable était essentiellement de nature normative et se préoccupait de sélectionner, de façon purement spéculative, les principes et méthodes jugés les plus pertinents. Ainsi vers la fin des années 1970,le « programme de recherche » associé se proposait d'expliquer les pratiques observées et de prédire les choix comptables effectués, tant par les dirigeants que par les organismes de normalisation. Le contenu de ce programme – intitulé Positive Accounting-Theory a été formulé par Watts et Zimmerman (1978, 1979 et 1986). Il a engendré, à partir des années 1980, la création d'un véritable courant – appelé École de Rochester par référence à l'université dans laquelle exercent ses deux promoteurs.

La théorie économique de la réglementation (Posner, 1974) constitutive de l'École du Public Choice appréhende le processus politique comme une compétition entre les individus pour maximiser leur intérêt. En d'autres termes selon cette théorie le processus politique est vu comme une lutte entre les personnes qui veulent maximiser leurs intérêts personnels par des transferts de richesses. Cette théorie met en évidence l'existence des coûts politiques et des coûts fiscaux. L'École de Rochester s'appuie, d'une part, sur la nature des contrats régulant les relations d'agence et, d'autre part, sur la vulnérabilité politique des entreprises face aux nouvelles réglementations, pour formuler un certain nombre d'hypothèses de comportement des acteurs de la comptabilité.

En sommes la théorie positive développée par Watts et Zimmerman (1986) permet de formuler les hypothèses dites de la rémunération, de la dette et de la taille. Ces trois hypothèses résultent d'un cadre théorique basé sur les théories de l'agence (Jensen &Meckling, 1976) et de la réglementation (Posner, 1974), et reposent sur l'utilisation des chiffres comptables, et du résultat notamment, pour gérer des enjeux contractuels (JeanJean, 2001).

1.2.Les déterminants de la gestion des résultats

La revue de la littérature regroupe les motivations à la gestion des résultats comptables en deux classes : celles liées aux contraintes politico contractuelles évoquées par la théorie positive de la comptabilité et celles liées à la pression du marché financier (Watts & Zimmerman, 1990 ; Healy&Wahlen, 1999).

Le premier courant a traité les motivations des dirigeants à gérer les résultats dans le but de maximiser leur bien être en s'inspirant de la théorie d'agence. Ainsi, les études ont montré que le régime de rémunération influence le niveau des résultats (Healy, 1985). Les dirigeants ne sont pas motivés uniquement par leur rémunération, mais aussi par leur réputation, notamment si celle-ci est liée au dépassement de certains seuils de publication. Eviter les pertes, les tendances baissières des résultats et l'écart entre les prévisions et les réalisations est une source qui motive les dirigeants à gérer leurs résultats (Degeorge, Patel &Zeckhauser, 1999). D'ailleurs, (Defond& Park 1997) ont réussi à montrer que la sécurité de l'emploi pousse les dirigeants à lisser les résultats actuels et futurs. Le deuxième courant traite les pressions exercées sur les dirigeants pour atteindre les attentes du marché financier en profitant de l'asymétrie d'information entre les dirigeants et les actionnaires. Les dirigeants sont devenus plus sensibles à l'évaluation du marché financier et à la fluctuation des cours. Ils sont incités à publier des résultats attrayants et susceptibles d'influencer le cours à la hausse. Nous citons, dans ce cadre, les études effectuées lors de la réalisation de certains événements : les introductions en Bourse (Teoh, Welch& Wong, 1998 ; Roosenboom& al, 2003), les augmentations de capital (McLaughlin, Safieddine et Vasudevan, 1996 ; Loughran& Ritter, 1997 ; Denis & Sarin, 2001) ou lors des prises de contrôle (Easterwood, 1998 ; Erickson &Wang, 1999 ; Guan & al., 2004 ; Missonier-Piera&Ben-Amar, 2007). Leurs résultats obtenus sont divergents dans le sens où certains ont montré que les entreprises gèrent anormalement leurs

résultats avant la réalisation de l'événement alors que d'autres ne sont pas en mesure d'affirmer cette conclusion.

Nous développons dans ce qui suit l'influence des facteurs de contingences comportementale du dirigeant sur la manipulation des données comptables

La théorie de l'enracinement expose le fait que les différents acteurs internes d'une entreprise (dirigeants, salariés) ont tendance à développer des stratégies en vu de préserver leur statut dans l'organisation de l'entreprise. L'enracinement du manager est un autre facteur qui influence positivement la gestion des résultats. Il peut par conséquent, induire des résultats de qualité médiocre (Gabrielsen& al. 2002) cité par (Ali El Mir & Souad Seboui,2008).En effet, les managers enracinés peuvent jouir d'avantages autres que la maximisation de la valeur de l'actionnaire (Morck& al. 1990).

Dans un contexte de faible performance, les dirigeants pourraient être davantage incités à recourir à des pratiques comptables visant à augmenter leurs résultats afin de masquer les difficultés et améliorer la performance globale de l'entreprise (Janin et Piot 2004,). Par ailleurs, lorsque les résultats comptables avant gestion sont inférieurs aux objectifs que l'on souhaite atteindre, la faible performance peut motiver la gestion des résultats. C'est en particulier le cas de la gestion par les seuils (Burgstahler& Dichev1997 ; Degeorge, Patel &Zeckhauser, 1999) .Dès lors, la gestion du résultat peut constituer un moyen pour atténuer la visibilité d'une performance médiocre (Mard, 2004).En absence du marché financier, nous pensons que la performance de l'entreprise a sa place dans la mesure où le dirigeant veut montrer une image positive de l'entreprise aux actionnaires (Ndjanyou 2001). La réduction des impôts est aussi une motivation forte pour manipuler les comptes. En effet, les managers peuvent souhaiter réduire le montant d'impôts sur les bénéfices en enregistrant des charges plus élevées que la normale (Sholes & al. 1992).

Selon (Breton &Schatt2003) dans de nombreuses entreprises, les salaires et avantages sociaux accordés aux salariés constituent le principal coût supporté au cours d'un exercice comptable. Ainsi, un accroissement de ces salaires ou avantages se traduit par un bénéfice plus faible et par un risque économique (augmentation du point mort) plus important. Les dirigeants peuvent donc être tentés de réduire les bénéfices afin d'éviter des négociations difficiles avec les salariés ou les syndicats (Waterhouse & al.1993). Par ailleurs l'hypothèse d'une manipulation comptable préalable à des négociations salariales a déjà été testée aux Etats-

Unis par (Liberty & Zimmerman 1986) et par (D'Souza & al. 2001), cependant très peu de travaux ont été consacrés à cette question de recherche.

2. Relation entre les facteurs et la gestion du résultat.

Afin de déterminer d'une part, le comportement des dirigeants en matière de gestion des données comptables et d'autre part, l'influence des facteurs de contingences comportementale sur cette pratique, nous avons proposé cinq hypothèses.

Selon (Lavigne ,1999), les facteurs de contingences comportementales du dirigeant ont une influence sur les choix comptables. La théorie de l'enracinement expose le fait que les différents acteurs internes d'une entreprise (dirigeants, salariés) ont tendance à développer des stratégies en vu de préserver leur statut dans l'organisation de l'entreprise. L'enracinement du manager est un autre facteur qui influence positivement la gestion des résultats. Il peut par conséquent, induire des résultats de qualités médiocres (Gabrielsen et al. 2002).

En effet, les managers enracinés peuvent jouir d'avantages autres que la maximisation de la valeur de l'actionnaire (Morck et al. 1990).

H1. l'ancienneté du dirigeant aurait une influence sur la gestion des résultats.

En absence du marché financier nous pensons que la performance de l'entreprise a sa place dans la mesure où le dirigeant veut montrer une image positive de l'entreprise aux actionnaires (Ndjanyou,2001). Nous supposons alors que:

H2.Les entreprises à faible performance sont plus incitées à manipuler des résultats.

La réduction des impôts est aussi une motivation forte pour manipuler les comptes. En effet, les managers peuvent souhaiter réduire le montant d'impôt sur les bénéfices en enregistrant des charges plus élevées que la normale (Scholes et al. 1992).

H3.la pression fiscale aurait une influence sur la gestion des résultats

Healy (1985) a été l'un des premiers à proposer la rémunération des dirigeants comme motivation.

H4.la rémunération aurait une influence sur la gestion des résultats

Les dirigeants peuvent être tentés de réduire les bénéfices afin d'éviter des négociations difficiles avec les salariés ou les syndicats (Waterhouse et al. 1993).

H5.La réduction des coûts salariaux aurait une influence sur la gestion des résultats

3. Construction du Modèle Conceptuel

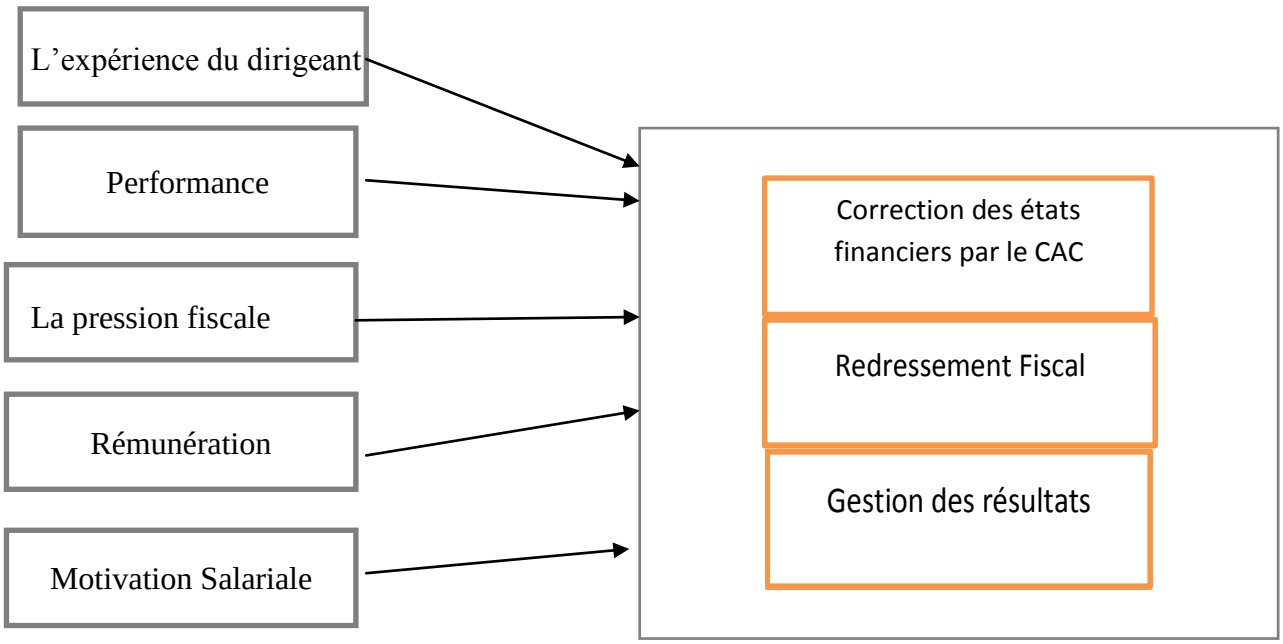
L'objectif de notre étude est de déterminer l'influence des facteurs de contingence comportementale du dirigeant sur la pratique de gestion des résultats.

Gestion des résultats = f (facteurs de contingences comportementales du dirigeant)

Gestion des résultats = f (Expérience du dirigeant, La performance ; Sécurité de l'emploi, La pression fiscale, Rémunération, Motivation salariale,).

Le modèle conceptuelle peut être représenté comme suit :

Figure 1 : Modèle conceptuelle



Modèle Théorique

La formulation mathématique du modèle conceptuel peut être donnée comme suit :

GEST = β0 + β1 EXPERIEN + β2 PREFISCA + β3 REMU_RES + β4 MASSALAR + β5 VARRÉSUL + £

GEST : Gestion des résultats

EXPERIEN : Expériences professionnelle

MASSALAR : Motivation salariale

PREFISCA : Pression fiscale

REMU_RES : Indexation de la rémunération

VARRÉSUL : performance

£ : Le terme de l'erreur

En sommes nos variables explicatives sont à la fois des variables Dichotomiques et des variables polytomiques.

4. L'environnement comptable et fiscal au Cameroun

Depuis quelques années déjà, le changement des systèmes comptables dans les entreprises de la zone CEMAC[2] avait une perspective double : l'adaptation de la dynamique comptable internationale et l'adaptation à un environnement national.Le système OHADA[3] met un accès particulier sur la recherche de la qualité de l'information comptable (Ngantchou ; 2008) et diffère du système OCAM par rapport aux objectifs, l'établissement des états financier et l'organisation (Ngongang&Kadouamai : 2008).

Dans le système OHADA l'image fidèle est un objectif ultime alors que dans le plan OCCAM[4] c'est un principe parmi les autres. De plus, le système OHADA envisage une adaptation aux normes internationales, ce qui n'était pas envisagées dans le plan OCAM.

Présentation des états financiers : On note l'introduction d'un nouveau état financier, le TAFIRE[5] qui retrace les flux des Ressources et des Emplois au cours de l'exercice d'une entreprise pour une meilleure prise de décision tant d'investissement que de

[2]En Octobre 2017, tous les Etats membres de la CEMAC (Cameroun inclus) ont signé la circulaire instituant la libre circulation des personnes et des biens dans l'espace CEMAC pour tous les ressortissants de la communauté.
[3]Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
[4]Organisation Commune Africaine et Malgache
[5]Tableau Financier des Ressources et Emplois

financement. Il y a une restructuration du bilan et du compte de résultat dans le but de faciliter les analyses financières. En effet, Selon (Ngantchou ; 2008) : « le premier thème traité par le législateur se rapporte aux « comptes personnels », tandis que le deuxième thème majeur est relatif aux « comptes consolidés ». La relation entre les règles de tenu des « comptes personnels » et la 4ème directive d'une part, et la convergence du contenu entre les règles de présentation des « comptes consolidés » et la 7ème directive d'autre part, confirment la démarche du législateur quant à sa volonté de transposer en contexte africain, les règles comptables internationales ou du moins continentales ».

Les travaux de (Ngantchou,2008) montrent effectivement que les états financiers présentés par les PME Camerounaises ne reflètent pas ceux que devraient être la réalité. La problématique de la qualité de l'information reste une préoccupation majeure dans notre contexte. La fiscalité a été retenue comme l'un des facteurs expliquant ce comportement malsains des dirigeants camerounais.

L'objectif des régimes d'imposition est de mobiliser les recettes nécessaires pour financer les dépenses publiques. Par ailleurs la Théorie de l'économie justifie les prélèvements de l'Etat par trois fonctions régaliennes qu'il doit assurer : la fonction d'allocation (financement des services collectifs), la fonction de redistribution (garantir la sécurité ou la justice et la sécurité sociale) et la fonction de stabilisation (favoriser l'emploi ; la stabilité des prix et la croissance économique).

5. Cadre empirique de l'étude

5.1.Objet de l'étude

Cette recherche a pour objectif de déterminer les facteurs qui incitent les dirigeants à gérer les résultats. Cet objectif est double ; d'une part, déterminer le comportement des dirigeants en matière de gestion des données comptables et d'autre part déterminer les facteurs qui expliquent cette pratique. Notre étude est réalisée sur les entreprises camerounaises opérant dans les secteurs tels que le commerce, l'industrie, le tourisme, et l'agriculture.

Pour mesurer les variables retenues dans notre étude, nous avons utilisé le questionnaire. Le questionnaire s'avère important en Sciences de Gestion (particulièrement sur les déterminants de manipulation des données comptables) parce qu'elle permet de recueillir les informations plus complètes (Vidal : 2008 ; Chapelier: 1997). C'est ainsi que (Vidal,2008) souligne que les études par questionnaires peuvent s'avérer extrêmement riches ; mais très peu d'étude l'adopte sur le sujet de la gestion des résultats.

5.2. Echantillon de l'étude :

L'administration du questionnaire dans notre étude a été directe. Nous avons administré 120 questionnaires, soient 90 et 30 respectivement dans les villes de Douala et Bafoussam parce que ces deux villes regorgent le plus d'entreprise dans les régions de l'Ouest et du Littoral. Il est à noter que l'échantillonnage est non probabiliste car la distribution des caractéristiques à l'intérieur de la population est égale. Nous avons pu recueillir 67 questionnaires au Littoral et 23 à l'Ouest, ce qui fait un total de 90 questionnaires ; soit un taux de réponse de 74% (67/90) au Littoral et un taux de 76,67 %(23/30) à L'Ouest. Ces éléments peuvent être résumés dans le tableau ci-après :

Tableau 1 : Caractéristiques de la population d'étude

	Douala	Bafoussam	Totale
Questionnaire administré	90	30	120
Répondant	67	23	90
Taux de réponse	74%	76,67%	75%

Source : Auteurs

6. Résultats de notre étude empirique

6.1. Les résultats de l'analyse uni variée

L'analyse uni-variée est une étape qui permet de décrire les caractéristiques de notre échantillon ainsi que les relations entre nos variables explicatives et la gestion des résultats. Nous présentons premièrement les statistiques descriptives relatives aux caractéristiques du dirigeant, à l'entreprise, au système de gestion des entreprises, et enfin à la gestion des résultats en second lieu.

6.1.1. L'Analyse descriptives

L'étude est réalisée sur un échantillon d'entreprises camerounaises opérant dans tous les secteurs d'activité, à l'exception des micros finances et des banques. Ces derniers n'ont pas été pris en compte en raison de la variable endettement.

Les caractéristiques les plus frappantes sont représentées dans les tableaux ci-après :

Tableau 2 : Caractéristiques de l'entreprise

Variable		Effectif	Pourcentage(%)
Secteur d'activité	Commerce	44	48,9
	Industrie	20	22,2
	Agriculture	12	13,3
	Autre	14	15,6
	Total	90	100
Forme juridique	SA	40	51,3
	SARL	34	43,6
	SNC	2	2,6
	SCS	2	2,6
	Total	78	100
Effectifs du personnel	Moins de 10	28	31,8
	Entre 10 et 30	30	34,1
	Entre 30 et 50	22	25
	Plus de 50	8	9,1
	Total	88	100

Source : Elaboré par nos propres soins

S'agissant des entreprises : 48,9 sont des entreprises commerciales contre 13,6 dans l'agriculture ; 89 sont des petites entreprises (1 à 50 personnes) contre 8,9 grande entreprises. Par rapport à la forme juridique, 51,3 sont des SA, 43,6 des SARL et 5,2 sont des sociétés de personnes.

Tableau 3 : Les caractéristiques du dirigeant

Variables		Effectif	Pourcentage
Genre du dirigeant	Masculin	70	77,8
	Féminin	20	22,2
	Total	90	100
Age du dirigeant	Moins de 25 ans	2	2,2
	Entre 25 et 45 ans	44	48,9
	Entre 45 et 60 ans	44	48,9
	Total	**90**	**100**
Participation du dirigeant au Capital	Non actionnaire	44	51,2
	Actionnaire minoritaire	4	4,7
	Actionnaire majoritaire	20	23,3
	Seul Actionnaire	18	**20,9**
	TOTAL	**86,5**	**100**
Nombre d'année passée dans l'entreprise	Moins de 02 ans	16	17,8
	Entre 02 et 05 ans	12	13,3
	Entre 05 ans et 10 ans	50	55,6
	Plus de 10 ans	12	13,3

	Total	**100**	**100**
Niveau d'étude	Primaire	06	6,6
	secondaire	24	26,7
	supérieur	60	66,7
	Total	**90**	**100**
Type de formation	Non gestionnaire	38	42,2
	gestionnaire	52	57,8
	Total	**90**	**100**

Source : Elaboré par nos propres soins

Concernant les dirigeants 4,4 ont moins de 25 ans contre 48,9 qui ont plus de 45 ans. 55,6 ont une expérience comprise entre 5 et 10 ans alors que 17,8 ont une ont moins de 02 ans d'expériences .Par rapport à leur niveau de formation, 66,7 ont un niveau d'étude supérieur, 26,7 un niveau secondaire et 6,6 un niveau primaire. 57,8 ont reçu une formation de type gestionnaire.

Tableau 4 : Système de gestion

Variables		**Effectif**	**Pourcentage**
Indexation de la rémunération sur le résultat	-Oui	60	66,7%
	-Non	30	33,3%
Total		90	100%
Sécurité de l'emploi	-Oui	52	57,8%
	-Non	38	42,2%
Total		90	100%
Pression fiscale	-Oui	76	84,4%
	Non	12	13,6%

Source : Elaboré par nos propres soins

Concernant le système de gestion des entreprises, 66,7 des entreprises augmentent la rémunération des dirigeants en fonction du résultat réalisé contre 33,3 qui ne le font pas. 84,4 des entreprises affirment que la fiscalité est un frein à leurs objectifs.

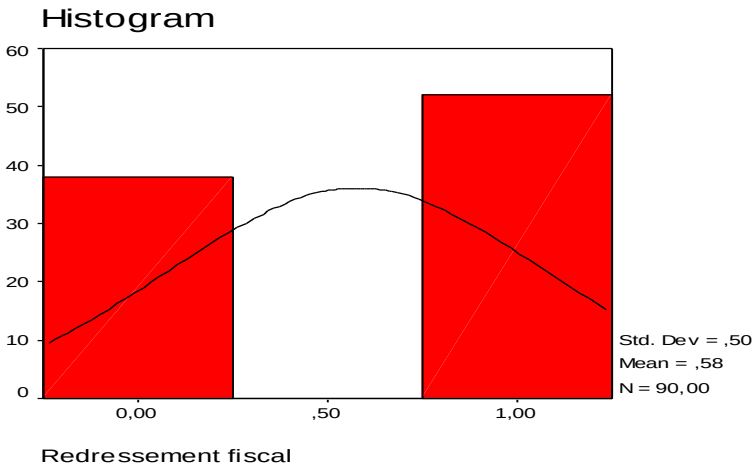
Tableau 5 : Le comportement de Gestion des résultats

	Redressement fiscale	
	Effectif	Pourcentage
Non	38	42,2%
Oui	52	57,8%
Total	90	100%

Source : Elaboré par nos propres soins

Il ressort de ce tableau que 57,8% des entreprises gèrent les résultats, Soit en moyenne 58%

Figure 2: proportion des entreprises ayant subi un redressement



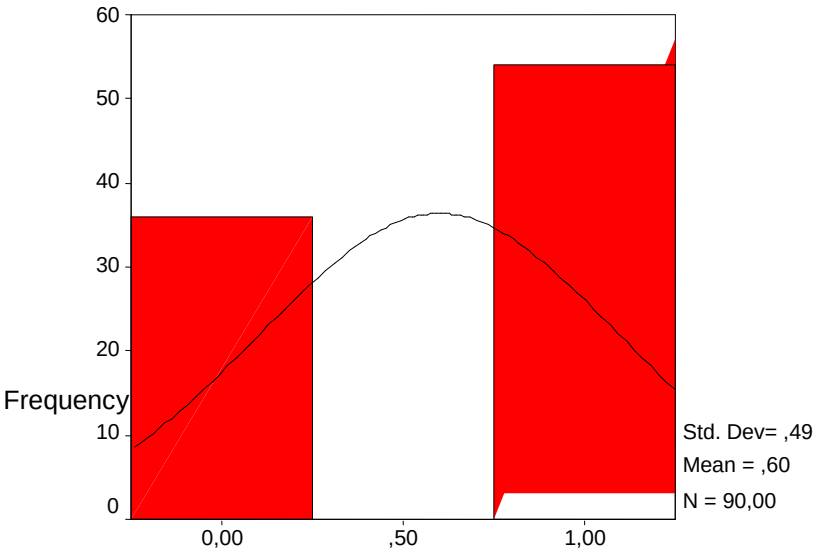
Source : Elaboré par nos propres soins

Tableau 6 : Correction des états financiers suite aux recommandations du CAC

	Correction des états financiers suite aux recommandations du CAC	
	Effectif	Pourcentage
Non	36	40%
Oui	54	60%
Total	90	100%

Source : Elaboré par nos propres soins

Figure 3: Proportion des entreprises ayant corrigé les états financiers suite aux recommandations du CAC



Elaboré par nos propres soins

En considérant la correction des états financiers comme preuve de gestion des résultats, le tableau ci-dessus indique qu'environ 60% des entreprises gèrent les résultats. Nous constatons que ces résultats ne sont pas éloigné de celle prenant en compte le redressement fiscale ; soit une différence de 2%(60%-58%).

Tableau 7 : Rémunération et redressement fiscale

			redressement fiscale		Total
			Non	Oui	
Indexation de la rémunération en fonction du résultat	Oui	Effectif	29	31	60
		% ligne	48,3%	51,7%	100%
		% colonne	76,3%	59,6%	66,7%
	Non	Effectif	9	21	30
		% ligne	30%	70%	100%
		% colonne	23,7%	40,4%	33,3%
Total		Effectif	38	52	90
		% ligne	42,2%	57,8%	100%
		% colonne	100%	100%	100%

Source : Elaboré par nos propres soins

On constate que 51,7% des entreprises qui ont un système de rémunération fonction du résultat réalisé gèrent les résultats contre 48,3%. Par ailleurs70% des entreprises dont la rémunération n'est pas fonction du résultat réalisé gèrent les résultats.

On constate qu'une forte proportion des entreprises dont la rémunération est fonction du résultat (59,6%) gèrent le plus les entreprises dont la rémunération ne dépend pas du résultat (40,4%).

Tableau 8 : Rémunération et Correction des états financiers

			Correction des états financiers		Total
			Non	Oui	
Indexation de la rémunération en fonction du résultat	Oui	Effectif	20	40	60
		% ligne	33,3%	66,7%	100%
		% colonne	55,6%	74,1%	66,7%
	Non	Effectif	16	14	30
		% ligne	53,3%	46,7%	100%
		% colonne	44,4%	25,9%	33,3%
Total		Effectif	36	54	90
		% ligne	40%	60%	100%
		% colonne	100%	100%	100%

Source : Elaboré par nos propres soins

Tableau 9 : Motivation salariale et Correction des états financiers

			Corrections des états financiers		Total
			Non	Oui	
Motivation salariale	A la baisse	Effectif	6	10	16
		% ligne	37,5%	62,5%	100%
		% colonne	16,7%	18,5%	17,8%
	Stable	Effectif	18	22	40
		% ligne	45%	55%	100%
		% colonne	50%	40,7%	44,4%
	A la hausse	Effectif	12	22	34
		% ligne	35,5%	64,7%	100%
		% colonne	33,3%	40,7%	37,8%
Total		Effectif	36	54	90
		% ligne	40%	60%	100%
		% colonne	100%	100%	100%

Source : Elaboré par nos propres soins

Tableau 10 : Motivation salariale et redressement fiscale

			redressement fiscale		Total
			Non	Oui	
Motivation salariale	A la baisse	Effectif	5	11	16
		% ligne	31, 3%	68,8%	100%
		% colonne	13,2%	21,2%	17,8%
	Stable	Effectif	11	29	40
		% ligne	27,5%	72,5%	100%
		% colonne	28,9%	55,8%	44,4%
	A la hausse	Effectif	22	12	34
		% ligne	64,7%	35,3%	100%
		% colonne	57,9%	23,1%	37,8%
Total		Effectif	38	52	90
		% ligne	42,2	57,8%	100%
		% colonne	100%	100%	100%

Source : Elaboré par nos propres soins

4.1.2. Analyse comparative

Le test de U de Mann-Whitney

Tableau 11 : **Le test de U de Mann-Whitney**

	Rang moyen		**Significativité asymptotique**
	Echantillon des entreprises ayant géré les résultats (N=52)	**Echantillon de contrôle (N=38)**	
Expériences professionnelle	41,27	51,29	0,047**
Variation de la masse salariale	39,12	54,24	0,003***
Pression fiscale	46,27	41,94	0,189
Indexation de la rémunération en fonction du résultat	48,67	41,16	0,099*
Variation du résultat	43,79	45,53	0,725

Il ressort de ce tableau que les entreprises qui gèrent les résultats ont une indexation sur rémunération plus importante que celles qui ne gèrent pas. Ainsi l'hypothèse selon laquellel'indexation de la rémunération aurait une influence positive sur la gestion des résultats est à priori validée.

Par contre, la motivation salariale, l'expérience professionnelle sont moins importants dans les entreprises qui gèrent les résultats.

6.2.Résultats de l'analyse multi variée

Comme déjà indiqué, nous identifions la gestion des résultats par le redressement fiscale ou par la correction des états financiers suite aux recommandations de l'expert comptable. Ainsi nous effectuerons deux régressions pour chaque variable. Le premier résultat Prend en compte les valeurs 1 ou 0 pour la présence ou non d'un redressement fiscal. Le second résultat pour la présence ou non d'une correction des états financiers suite aux recommandations de l'expert comptable.

Cependant avant de présenter les résultats de la régression, il est important de déterminer s'il existe une corrélation entre les variables. On constate que la corrélation entre les différentes variables explicatives est la même pour les différentes variables de mesure de la gestion des résultats. En sommes,il existe une faible relation entre les variables, que la corrélation soit positive ou négative.

6.3.Résultat de la régression

Nous avons procédé ici à des régressions logistiques, la variable dépendante prenant la valeur de 0 pour les entreprises qui ne gèrent pas les résultats, et la valeur de 1 pour les entreprises qui gèrent. Les variables indépendantes correspondent à l'ensemble des variables étudiées. Cette étude, réalisée sous SPSS, permet d'aboutir à un modèle final qui ne retient que les variables qui ont une relation significative avec la variable dépendante.

Tableau 12: régression avec Gest 1

Variable	B	S.E.	Wald	df	Sig	R	Exp(B)
EXPERIEN	-1,0366	,5660	3,3542	1	,0670*	-,1196	,3547
PREFISCA	1,1147	1,4640	,5797	1	,4464	,0000	3,0485
REMU_RES	,3693	,9824	,1413	1	,7070	,0000	1,4467
MASSALAR	-1,5194	,6277	5,8591	1	,0155**	-,2019	,2188
VARRÉSUL	,6646	,5330	1,5546	1	,2125	,0000	1,9437
Constant	9,5923	4,6925	4,1786	1	,0409**		
-2 Log Likelihood = 57,843			Goodness of Fit 60,006				
Cox & Snell - R^2 = ,392			Nagelkerke - R^2 ,543				
Chi-Square = 36,817		df = 9	Significance = ,000				

*** : Corrélation significative au seuil de 1%; * : Corrélation significative au seuil de 5%*

Tableau 13 : Régression avec Gest 2

Variable	B	S.E.	Wald	df	Sig	R	Exp(B)
EXPERIEN	,1756	,3956	,1970	1	,6572	,0000	1,1919
PREFISCA	-1,7718	1,2406	2,0397	1	,1532	-,0203	,1700
REMU_RES	-1,8819	,8837	4,5350	1	,0332	-,1625	,1523
MASSALAR	-,9339	,5168	3,2650	1	,0708	-,1148	,3930
VARRÉSUL	1,6344	,5680	8,2780	1	,0040	,2558	5,1262
Constant	8,6654	4,0267	4,6310	1	,0314		
-2 Log Likelihood = 60,530				Goodness of Fit	56,900		
Cox & Snell - R^2 =,380				Nagelkerke - R^2	,524		
Chi-Square = 35,415		df = 9		Significance = ,0001			

***: Corrélation significative au seuil de 1%; *: Corrélation significative au seuil de 5%*

La valeur du -2 Log likelihood n'indique rien en soi, mais un modèle parfait aurait un -2 Log likelihood de zéro. Le Chi-square est plus élevé dans la régression avec Gest 2 (36,817>35,415), on peut dire que la régression 1 est plus bonne que la régression 2.

Dans la regression1, 54,30% de la gestion des résultats pourrait être expliquée par la motivation salariale. Tandis que dans la regression2, 52,4% de la gestion des résultats pourraient être expliqué par la rémunération et la performance de l'entreprise.

Une unité de gestion des résultats de plus envers la motivation salariale diminuerais le log des chances de 1,51dans la régression 1.

Par ailleurs dans la régression 2, une unité de gestion des résultats, de plus envers la rémunération (performance de l'entreprise), diminuerais (augmenterais) le log de chance de 1,8819 (1,67) respectivement.

A propos de la motivation salariale la variable MASSAL indique un coefficient significatif et négatif. La pratique de la gestion des résultats est négativement corrélée avec la motivation salariale. Cette relation est inversée selon nos prédictions.
Par ailleurs en ce qui concerne la rémunération, il existe une faible corrélation positive entre la gestion des résultats avec la rémunération quel qu'en soit la régression. Donc la rémunération à une influence positive sur la gestion des résultats.

Enfin la performance, la variable VAR-RES n'est pas significative dans Gest1. Par contre dans Gest2 elle à une influence positive et significative sur la gestion des résultats.

Les résultats obtenus suggèrent que la motivation salariale et la performance de l'entreprise sont des motivations à la gestion des résultats.

Tableau 14 : Synthèse des résultats de nos hypothèses

Hypothèses	Formulation de l'hypothèse	Résultat
H1	***L'ancienneté du dirigeant aurait une influence sur la gestion des résultats.***	Rejetée
H2	***Les entreprises à faible performance sont plus incitées à manipuler des résultats***	Validée
H3	***la pression fiscale aurait une influence sur la gestion des résultats***	Rejetée
H4	***la rémunération aurait une influence sur la gestion des résultats***	Validée
H5	***La réduction des coûts salariaux aurait une influence sur la gestion des résultats***	Rejetée

Source : Auteurs

Conclusion

La présente étude a pour objectif d'une part d'identifier le comportement des entreprises en matière de gestion des résultats. D'autre part, nous étudions l'influence des facteurs de contingences comportementale du dirigeant.

En suivant une méthodologie hypothético-déductive, nous avons dressé un modèle conceptuelle et un modèle théorique à partir duquel nous avons établis cinq hypothèses. Ces hypothèses se rapportent à l'influence des facteurs de contingence comportementale du dirigeant. De même nous avons accordé une importance à la caractérisation de notre échantillon. Notre étude porte sur un échantillon d'entreprise camerounaise dans les régions de l'Ouest et du Littoral. Nous utilisons les données primaires obtenus à partir d'un questionnaire réalisé les mois de janvier et février. Par la suite nous avons présenté nos outils d'analyse.

Nos résultats empiriques révèlent plusieurs points important. Nous constatons que la performance de l'entreprise joue un rôle important dans la pratique de la gestion des résultats. De même la pression fiscale ne pourrait pas toujours avoir une influence sur cette pratique.

Notre axe de recherche peut donner lieu à plusieurs développements. Une possibilité serait d'intégrer les facteurs de contingences structurelles pour, mieux cerner l'influence de ceux-ci sur la pratique de la gestion des résultats. On pourrait par exemple prendre l'environnement, la culture, et les relations de pouvoirs (Mintzberg 1982).

Bibliographies

Ali El Mir and SouadSeboui (2008).«Corporate governance and the relationship between EVA and created shareholder value» VOL. 8 NO. 1

Arnedo L, Fermín Lizarra, Santiago Sánchez (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

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 « numéro 8 : mars 2019 / volume 3 : numéro 4 » p : 783- 801

Bergstressera D., etPhilippon T., (2005), « *CEO incentives and earnings management », Journal of Financial Economics, (for the-coming).*

Breton,G.,Schatt,A., (2003). «*Manipulation comptable : les dirigeants et les autres parties prenantes.* »La Revue du Financier, 139, p. 18-25.

Burgstahler D., Dichev I. (1997),*Earnings management to avoid earnings decreases and losses, Journal of accounting and economics*, 24 (December), pp. 99-126

Casta et Stolowy. (2012) ,*« De la qualité comptable : Mesure et enjeux »* In Comptabilité, Société, Politique, Mélanges en l'honneur de Bernard Colasse, M. Nikitin et C. Richard (Eds), Economica, à paraître 2012.

ChabrakNihel. (1999). «*Apport de l'approche cognitive à l'étude de la politique Comptable dans une organisation* », Manuscrit auteur, publié dans "20ÈME CONGRES DE L'AFC, France (1999)"

Chapellier, P. (1997). «*Profils de dirigeants et données comptables de gestion en PME»*. Revue Internationale PME, 10(1),9-41.

Coppens L. et Peek E. (2005) "*An analysis of earnings management by European private firms*", Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, 14 pp. 1-17

D'Souza, J., J. Jacob et K. Ramesh, (2001), "*The use of accounting flexibility to reduce labor renegociation costs and manage earnings"*, Journal of Accounting and Economics, 30, 1, 187-208.

DeFond M., Park C. (1997), «*Smoothing income in anticipation of future earnings*», Journal of accounting andeconomics, volume 23, pp. 115-139.

Degeorge F., Patel J. etZeckhauser R. (1999) «Earnings Management to Exceed Thresholds», The Journal of Business, 72 (1), pp. 1-33

Degeorge, F., Patel, J., &Zeckhauser, R.(1999). « *Earnings management to exceed thresholds.Journal of Business,* » 72(1), 1–33

Denis. DJ & A. Sarin. (2001),«*Is the Market Surprised by Poor Earnings Realisation Following SeasonedEquity Offering? »*Journal of Financial and Quantitative Analyses, June.

Easterwood, C. M., (1998), « *Takeovers and Incentives for Earnings Management : An Empirical Analysis»,* Journal of Applied Business Research, vol. 14, no. 1, 29-47.

Economics, 27(2),149-176.

Erickson, M. & Wang, S. (1999).«*Earnings management by acquiring firms in stock for stock merger».Journal of Accounting and*

Gabrielsen G., Gramlich J.-D. et Plenborg T., (2002), « *Managerial ownership, information content of earnings, and discretionary accruals in a non-US setting* », Journal of Business Finance & Accounting, Vol. 29, n° 7-8, p. 967-988.

Gabrielsen, G., Gramlich, J.D., &Plenborg, T. (2002).«*Managerial ownership, information content of earnings, and discretionary accruals in a non-US setting».Journal of Business Finance &Accounting, 29*(7-8), 967-988.

Guan C &Xie L (2004) « *On the linear parameterization of drag coefficient over sea surface. Journal of Physical»*Oceanography34(12):2847-2851.

Healy, P. M. (1985),"*The Effects of Bonus Schemes on Accounting Decisions*" Journal of Accounting and Economics 7:85-107.

Healy, P. M. and J. M. Wahlen.(1999)« *A review of the earnings management literature and its implications for standard setting*».*Accounting Horizons* (December): 365-383

Jeanjean Th. (2001), « *Incitations et contraintes à la gestion du résultat*», à paraître in: Comptabilité, contrôle, audit, tome 7, volume 1, pp.61-76.

Jeanjean, T. (1999) , "*La Théorie Positive de la Comptabilité : Une Revue des critiques"*. Cahier 99-12 du CEREG. Université Paris-Dauphine.

Jensen M. C. etMeckling W. H. (1976) « *Theory of the Firm:Managerial Behavior, Agency Costsand Ownership Structure* ». Journal of Financial Economics, vol. 3, n° 4, October, pp. 305 – 360

Lavigne, B. (1999), *Contribution à l'étude de la genèse des états financiers des PME*, Thèse de Sciences de Gestion, Université Paris IX – Dauphine, 432 p

Liberty, S., et J. Zimmerman, (1986), "*Labor Union, Contract Negotiation and Accounting Choices"*, The Accounting Review, 61, 4, 692-712.

Loughran.T, Ritter.J.R, (1997), «*The operating performance of firms conducting seasoned equity offering*», Journal of Finance, vol.52(5), 1823-1850

McLaughlin R, A Safieddine&Vasudevan (1996), «*The Operating Performance of Seasoned Equity Issuers : Free cash flow and post – Issue Performance*» " Financial Management, Winter. P41 – 53.

Mintzberg, Henry (1982). «*Structure et dynamique des organisations*». Paris : Éd. d'Organisation.

Missonier-Piera, F., Ben-Amar, W. (2007). «*La gestion des résultats comptables lors des prises de contrôle: une analyse dans le contexte suisse*». Comptabilité –Contrôle -Audit13 (1): 137-156

Morck R., Shleifer A., et. Vishny R.W., (1990), « *Do Managerial Objectives Drive Bad Acquisitions ?* », Journal of Finance, Vol. 45, n° 1, p. 31-48.

Ndjanyou L. (2001),*Risque, Incertitude et Financement bancaire de la PME camerounaise : l'exigence d'une analyse spécifique du risque*, Document of Center for EconomicResearch on Africa (CERAF), Montclair State University, UpperMontclair, New Jersey 07043.

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 petites et moyennes entreprises camerounaises*», Comptabilité-Contrôle et Audit, pp 1-26.

Ngongang, D. &Kadouamai, S. (2008). «*Mutation comptable OCAM/OHADA et facteurs déterminants du changement dans les entreprises camerounaises*», *Euro-MediterraneanEconomics and Finance Review*, 3 (1), 190-207.

Posner RA (1974),*Theories of economic regulation*, Bell journal of economics and management science, volume 5, pp. 335-358.

Roosenboom P., Goot T.V.D. etMertens G. (2003) «*Earnings Management and Initial Public Offerings: Evidence from Netherlands*», The International Journal of Accounting, vol 38, pp.243-266.

Schipper K. (1989), "*Commentary on Earnings Management*", Accounting Horizons, Vol.3, n°4, pp 91-102.

Scholes, M.S., Wilson, G.P., & Wolfson, M.A. 1992. «*Firms'Responses to Anticipated Reduction in Tax Rates:The Tax Reform Act of 1986*». Working Paper No.4171.National Bureau of Economic Research, 1050Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138.

Sholes EW, Basketter DA, Sarll AE, Kimber I, Evans CD, Miller K, Robbins MC, Harrison PTC, Waite SJ (1992) «*The local lymph node assay: results of a final inter-laboratory validation under field conditions*». J ApplToxicol 12: 217–222

Stolowy H. et Breton G. (2003), « *La gestion des données comptables : une revue de littérature* », Comptabilité Contrôle Audit, Tome 9, volume 1, pp. 125-152.

Teoh S. H., Welch I. and Wong T. J. (1998 b) « *Earnings Management and the Underperformance of Seasoned Equity Offerings*», Journal of Financial Economics vol 50, pp.63-69.

Teoh S. H., Welch I. and Wong T. J. (1998-a) « *Earnings Management and the Long-Run Market Performance of Initial Public Offerings* », Journal of Finance, Vol. LIII, No. 6 pp.1935-1974.

Vidal, O. (2008). «*Gestion du résultat et seuils comptables : Impact des choix méthodologiques et proposition d'un instrument de mesure des irrégularités*». Paris: Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Paris.

Waterhouse J., Gibbins M. et Richardson G., (1993), "*Strategic financial disclosure : evidence from labor negociations*", Contemporary Accounting Research, 9, 2, 526-550.

Watts R., Zimmerman J. (1978), «*Towards a positive theory of thre determination of accounting standards* », The accounting review, vol. 53, january, pp. 112-134.

Watts R., Zimmerman J. (1986), «Positive accounting theory », Prentice Hall, Englewood Cliffs (NJ), p. 388.

Watts R., Zimmerman J. (1990), «*Positive accounting theory : a ten year perspective* », The accounting review, vol. 65, pp. 131-156

Watts, R., J. L. Zimmerman (1990):*"Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective"*. The AccountingReview 65. N° 1: 131-156.

Watts.R.L. & Zimmerman. J.L., (1979), «*The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses*», TheAccounting Review, Vol. 54, No 2, pp. 273-305.