



**HAL**  
open science

# La manipulation des chiffres comptables en contexte africain : la pertinence de l'hypothèse des “ coûts politiques ”.

Alexis Ngantchou, Narcisse Elle

## ► To cite this version:

Alexis Ngantchou, Narcisse Elle. La manipulation des chiffres comptables en contexte africain : la pertinence de l'hypothèse des “ coûts politiques ”. Transitions numériques et informations comptables, May 2018, Nantes, France. pp.cd-rom. hal-01908008

**HAL Id: hal-01908008**

**<https://hal.science/hal-01908008>**

Submitted on 29 Oct 2018

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# **La manipulation des chiffres comptables en contexte africain : la pertinence de l'hypothèse des « coûts politiques ».**

**Alexis NGANTCHOU  
Narcisse ELLE**

## **Introduction**

D'un point de vue historique, la problématique de la qualité des chiffres comptables est un débat ancien que l'on peut faire remonter au moins à la première moitié du 20<sup>ème</sup> siècle, avec les travaux des théoriciens comptables nord-américains, Allan Paton et Ananias Littleton (1940), et les contributions de l'australien Ray Chambers dont les travaux sont à la base des cadres conceptuels comptables. Indépendamment des postures épistémologiques, un trait commun à cette génération de chercheurs en comptabilité financière, était d'admettre, au moins de façon implicite, que la qualité des chiffres comptables dépendait du cadre normatif ou réglementaire. Cependant, à la faveur des scandales financiers du début de ce siècle, le thème de la manipulation des chiffres comptables s'est réimposé, revigorant ainsi le courant de recherche sur la « *relevant value* » et offrant une occasion exceptionnelle de confrontation, en termes d'efficience informationnelle, des modèles comptables basés sur les règles (*rules based accounting*) et des modèles fondés sur les principes (*principles based accounting*).

Le mérite des scandales financiers est d'avoir mis en évidence au moins deux enseignements importants pour la recherche en comptabilité. En premier lieu, un enseignement a été de convaincre qu'au-delà de la qualité ou de la nature du cadre normatif ou réglementaire, le profil éthique des préparateurs des chiffres était le principal déterminant de la qualité des chiffres comptables. En deuxième lieu, ces scandales ont sérieusement contribué à admettre la réalité d'un phénomène jusque-là resté théorique, voire spéculatif faute de cas d'observations empiriques absolues. La conséquence logique liée à ces deux enseignements a été d'admettre que le comportement des acteurs, notamment de la partie informée, était le principal facteur explicatif de la qualité des chiffres comptables, puisque ces derniers pouvaient être opportunément manipulés ou instrumentalisés.

En règle générale, la manipulation des chiffres comptables s'inscrit dans un contexte d'asymétrie d'informations. Compte tenu de ses motivations propres ou égoïstes, la partie informée falsifie, généralement en sa faveur, la qualité du signal émis.

En théorie, de nombreux auteurs se sont naturellement investis à donner un contenu conceptuel à la manipulation des chiffres comptables. On doit par exemple à Stolowy et Breton (2003), un effort de démarcation entre ce que ces auteurs qualifient de « gestion des données comptables » et ce qui, ordinairement est perçu comme étant une fraude. Au sens de ces auteurs, si cette dernière consiste en une violation pure et simple des règles comptables en vigueur, la gestion des données quant à elle renvoie à une intervention volontaire et surtout régulière sur les chiffres comptables, ceci dans le but ultime de donner à l'entité en modélisation, une image souhaitée. Pour ce faire et ainsi que l'a précisé Colasse (1992), la manipulation des chiffres comptables s'appuie sur des zones discrétionnaires laissées par les règles et opportunément exploitées par les acteurs de la filière de production des chiffres.

De façon ramassée, on peut identifier trois axes de recherches autour de la problématique de la manipulation des chiffres comptables. Partant visiblement de l'idée a priori que la manipulation était une pratique partagée, un premier axe de recherche s'est développé autour de la mesure de l'ampleur du phénomène (Jones, 1991 ; Dechow, 1995). La faible portée explicative voire révélatrice des modèles économétriques déployés en faveur de cette première orientation, a renforcé la nécessité qu'il y avait d'abord à identifier les manipulateurs, les modèles économétriques commettant parfois des erreurs de type 2 (Jeanjean, 2001). C'est dans cette perspective que l'on peut situer la démarche de Dichev et Burgsthaler (1997) que l'on peut valablement admettre comme étant le deuxième axe de recherche. Bien qu'étant particulièrement intuitivement fort intéressante, les questions de la motivation et des techniques de manipulations constituent un troisième axe de recherche encore très peu exploré.

Ce papier s'inscrit dans la deuxième perspective, celle de la détection des cas de manipulation comptable. Son originalité se situe à deux niveaux. Au plan de l'enrichissement des connaissances, le papier se propose d'étudier la problématique de la manipulation comptable dans un cadre inédit, celui des entreprises opérant dans l'espace africain d'influence culturelle continentale. Le postulat implicite à l'exclusivité de ce

champ d'observation empirique étant que les résultats peuvent contribuer à falsifier ou à renforcer l'état des savoirs disponibles sur la problématique étudiée. Ensuite, les individus observés sont des entreprises non cotées, ce qui à notre sens, marque une rupture avec les études antérieures, essentiellement centrées sur les acteurs opérant sur un marché financier organisé.

Nous commençons par une brève revue de littérature sur les enjeux de la manipulation des chiffres comptables. La discussion conduite autour de la pertinence des hypothèses de la théorie plotico-contractuelle, permet alors de consacrer « l'hypothèse de la réglementation » ou des « coûts politiques » telle qu'énoncée par Watts et Zimmerman (1978), comme base d'interprétation pertinente du comportement des entreprises opérant en contexte africain. Nous présentons ensuite les options méthodologiques de l'étude. Les résultats sont présentés en dernier lieu.

## **1 – Enjeux et motivations à la manipulation des chiffres comptables**

Partant du contexte des marchés financiers, la littérature s'est beaucoup appesantie sur l'idée de la réduction de la possibilité des transferts de richesse comme enjeu principal à la manipulation des chiffres comptables. Des contributions en sociologie, à l'instar notamment de celle de Crozier peuvent également être valablement mobilisées. Dans tous les cas, la préoccupation reste de savoir le(s)quel(s) des enjeux peut ou peuvent être considéré(s) comme pertinent (s) en contexte africain.

### **1.1 - La manipulation des chiffres comptables : une stratégie de réduction des possibilités de transfert des richesses par la partie informée**

Sous l'hypothèse implicite d'efficience faible, plusieurs objectifs ont été identifiés comme étant susceptibles de justifier l'incitation à modifier opportunément les chiffres comptables. Kenneth et Pennywell (2011) notent que les directeurs financiers procèdent à une gestion des résultats à la hausse avant la date spécifique conduisant à une introduction en bourse. Dans le but de payer le plus bas prix possible aux actionnaires, Perry et Williams (1994) stipulent que les dirigeants peuvent chercher à manipuler à la baisse les résultats au cours des périodes précédant la proposition de MBO.

Les opérations de fusion-acquisition ont été identifiées comme offrant un cadre propice à des manipulations comptables. Dans ces opérations, selon Graham et Harvey (2001), les effets de dilution demeurent une préoccupation majeure des dirigeants et de leurs actionnaires dans les contextes d'émissions d'actions. En particulier, les rapprochements financés par actions peuvent modifier substantiellement la structure de propriété et de contrôle de la société acquéreuse après l'opération, les actionnaires préexistants de celle-ci pouvant souffrir d'une perte de capital et de pouvoir significative. Pour Amihud et al. (1990), les dirigeants ayant des intérêts de contrôle seraient plus enclins à financer leurs acquisitions par cash afin d'empêcher de tels effets dilutifs sur leur pouvoir. L'existence d'effets dilutifs sur les bénéfices et le contrôle inciterait dès lors les dirigeants acquéreurs à adopter des choix comptables et financiers améliorant leurs résultats (Erickson et Wang, 1999 ; Asano et al. 2007 ; Francoeur et Rakoto, 2007 ; Kandou et Cormier, 2016). En effet, si la parité d'échange et les effets dilutifs sont inversement reliés à la valeur des actions de l'acquéreuse, les dirigeants peuvent à travers une manipulation à la hausse des résultats tenter de minimiser le nombre d'actions à émettre et donc les effets dilutifs de l'opération (Djama et Boutant, 2006). Le niveau de dilution étant, toute chose égale par ailleurs, une fonction inverse de la valeur de l'absorbante, plus des effets dilutifs sont attendus avant l'opération, plus les dirigeants devraient chercher à maximiser leurs résultats (Boutant, 2009).

La théorie politico contractuelle demeure toutefois le cadre théorique par excellence, pour prédire les situations d'interventions volontaires et opportunistes sur les chiffres comptables. Toutefois, en dépit des nombreuses études empiriques basées sur les hypothèses de cette théorie<sup>1</sup>, le contexte africain n'a que rarement été un centre d'intérêt alors même que, l'idée dominante semble y être que les chiffres comptables publiés ne sont pas pour le moins neutres.

Dans une perspective de validation in globo, Breton et Schatt (2003) ont revisité les hypothèses de la théorie politico-contractuelle. Ces auteurs notent que l'hypothèse dite de la « rémunération » n'est pas partout valable. En contexte français où la diffusion du capital

---

<sup>1</sup> Les premières études se sont concentrées sur le plan de bonus à court terme. L'étude de Healy (1985) a indiqué que les dirigeants utilisent les accruals discrétionnaires pour maximiser la compensation du bonus à court terme. L'auteur souligne que les dirigeants gèrent à la baisse leur résultat si celui-ci est inférieur (supérieur) à la limite minimale (maximale) pour maximiser leur bonus les années suivantes.

n'est pas autant marqué qu'aux Etats-Unis (cadre d'observation auquel se sont référés les auteurs de la théorie politico-contractuelle de la comptabilité), l'asymétrie d'information entre actionnaires et dirigeants est relativement faible et ceci, même dans le cas des entreprises cotées. Breton et Schatt font remarquer en particulier pour ces dernières catégories d'entreprises, que le capital reste généralement concentré aux mains d'un individu ou d'une famille, bien que l'entreprise soit inscrite en bourse. Breton et Schatt en conclut, que si d'aventure les chiffres comptables sont manipulés, ils le sont pour conserver en interne l'essentiel de la rente créée.

## **1.2 - La manipulation des chiffres comptables comme instrument de pouvoir**

Selon Lamrani (2014), l'information financière est dépourvue de neutralité. Elle peut être soit un instrument de pouvoir au sens de Crozier (1970) avec une motivation opportuniste<sup>2</sup>, soit un instrument de partage du pouvoir avec une motivation informationnelle<sup>3</sup>. « L'information, c'est du pouvoir, et parfois, pour un bref moment, l'instrument essentiel du pouvoir (Crozier, 1970, p.69). En effet, la communication de l'information est quoi qu'il en soit, intuitivement sous-tendue par une anticipation des conséquences qui peuvent en résulter du point de vue de la situation de pouvoir de l'émetteur ou de la partie informée. Au sens de Crozier, la rétention de l'information n'est pas seulement un phénomène affectif, il s'agit d'un « moyen rationnel de gouvernement ou de contre-gouvernement ». Comme dépositaire de l'information et donc du pouvoir dans l'entreprise, les dirigeants ou les propriétaires dans certains cas, peuvent exercer ce pouvoir par la manipulation des nombres comptables. Ces enjeux sont soit organisationnels, ou alors économiques.

## **1.3 - L'Hypothèse de la « réglementation » : Fondement de la manipulation des chiffres comptables en contexte africain**

L'instrumentation des chiffres n'a de sens que là où le marché est imparfait (Stolowy et Breton, 2003). L'asymétrie d'informations apparaît ainsi comme un cadre général particulièrement fécond pour l'étude de ce phénomène. De ce point de vue, le contexte africain est un champ d'observation particulièrement intéressant : si les marchés boursiers sont opérationnels et constituent des institutions culturellement intégrées dans l'espace

---

<sup>2</sup>Ce qui explique le choix du courant contractuel de la théorie positive de la comptabilité dans le cadre théorique de cette thèse.

<sup>3</sup> Ce qui explique le choix de la théorie de l'information (théorie du signal) dans le cadre théorique de cette thèse.

africain anglo-saxon, pour la plupart des pays africains de culture ou de tradition continentale, les banques restent en revanche les acteurs dominants du marché financier. Bien sûr, en termes de notoriété, la bourse régionale des valeurs mobilières d'Abidjan mérite d'être spontanément citée, mais cette bourse se situe encore dans une phase d'émergence avec un niveau d'étroitesse qui ne garantit guère une capacité rapide d'absorption et d'intégration des informations publiques et privées. Le niveau d'efficience y est donc relativement faible si on se réfère à la typologie bien connue d'Eugène Fama.

Comme les marchés boursiers africains en général sont dans une phase embryonnaire, les chiffres comptables sont justement censés, au moins en théorie, jouer un rôle important. Pour les entreprises inscrites à la cote, il s'agit de « se signaler » avantageusement par le biais des données comptables, tandis que pour les investisseurs potentiels, l'enjeu est d'apprécier, sur la base des données internes de l'émetteur des titres, le niveau de risque. Dans un tel contexte, et dans la mesure où les travaux pionniers se sont appesantis sur l'efficience des marchés (Beaver, 1968 ; Ball et Brown, 1968), la question du contenu informatif des chiffres comptables tout autant que celle de la capacité du marché à anticiper les connaissances privées, revêt une importance particulière.

Le marché financier n'est pas la perspective principale de production des chiffres comptables dans l'espace africain de culture ou d'influence continentale. Suivant l'expérience historique de la France, la comptabilité est avant tout destinée à l'administration fiscale et dans une moindre mesure, à l'autorité en charge de la comptabilité nationale, pour la construction des comptes nationaux. Suivant une typologie due à Nobes (1982), le modèle comptable en vigueur relève du modèle de comptabilité gouvernemental à dominante fiscale. Ceci d'autant que contrairement au contexte anglo-saxon, le défaut de production des chiffres comptables constitue une violation coûteuse de la réglementation.

On retrouve les conditions de validité de l'hypothèse de la « réglementation » ou des « coûts politiques » telle qu'énoncée à l'origine par Watts et Zimmerman. Pour rappel, cette hypothèse visiblement inspirée des lois anti-trusts nord-américaines, identifie la taille ou mieux, la croissance de l'entreprise comme un enjeu à la manipulation des chiffres comptables. Comme la comptabilité fournit des indicateurs susceptibles de trahir le franchissement de seuils considérés comme critiques par la réglementation en vigueur, les

chiffres comptables sont opportunément instrumentalisés dans le but de maintenir l'entité dans un intervalle régulier ou raisonnable. Les effets de la réglementation fiscale ne s'éloignent pas fondamentalement de ce cadre théorique. Dans de nombreux cas en effet, le résultat et le chiffre d'affaires servent de base pour la liquidation de certains, sinon de l'essentiel des impôts. Là où la pression fiscale est jugée forte, l'apport de Watts et Zimmerman a été de suggérer le déploiement d'une ingénierie comptable par les préparateurs des chiffres, dans le but de minimiser et idéalement d'annuler, le montant d'impôt dû.

Des travaux académiques, essentiellement d'origine anglo-saxonne, ont déjà tenté de vérifier l'hypothèse de manipulation comptable pour raisons fiscales. Par exemple, Jennings et al. (1996) se sont intéressés au choix du mode de valorisation des stocks par les entreprises comme moyen de réduire le montant des impôts. Comme l'ont noté Breton et Schatt, si les résultats obtenus ne permettent pas de conclure clairement sur l'importance de cette motivation fiscale, on peut regretter que ces travaux restent peu nombreux et portent essentiellement sur des données américaines.

## **2 – La Démarche méthodologique de l'étude**

Nous commençons par un positionnement sur la méthode d'analyse. L'option en faveur de l'identification des cas de manipulation par les seuils, oblige ensuite à disserter sur l'indicateur de mesure des irrégularités. La spécification du contexte de l'étude et le choix des indicateurs d'appréciation sont en dernier lieu soulignés.

### **2.1 – La préférence pour la méthode d'analyse des seuils de publication**

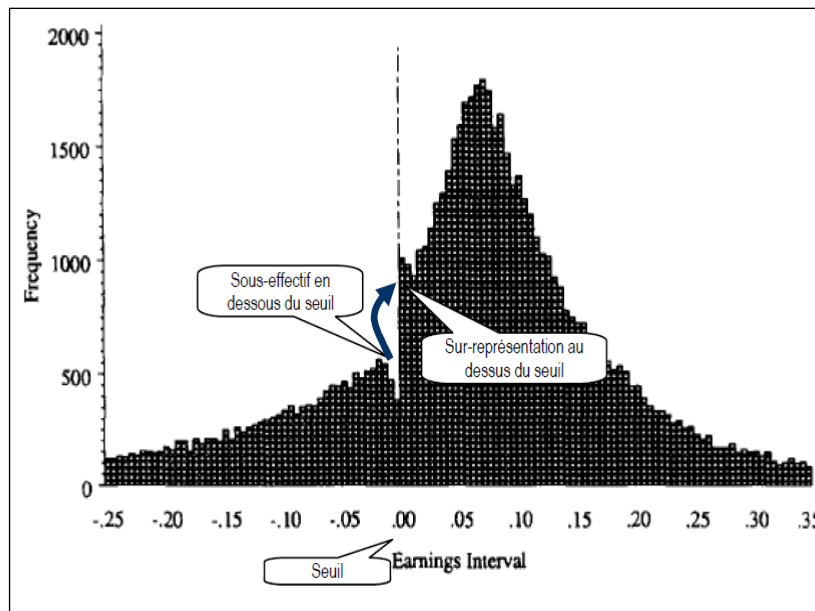
Partant des travaux de Paul Healy (1985), on a admis que l'importance des accruals discrétionnaires révélait le degré ou l'ampleur des interventions volontaires sur les nombres comptables, et notamment sur le résultat comptable. Le postulat sous-jacent à cette démarche a été que les normes comptables laissaient un espace discrétionnaire substantiel aux dirigeants sous forme d'un jeu d'options (valorisation des stocks, méthodes d'amortissement,...) ou d'évaluations dans la comptabilité (taux de provisionnement des créances, provisions pour risques et charges, durée d'amortissement,...). Selon ce protocole, la mesure efficace de l'ampleur de la manipulation des nombres comptables,



reposait sur l'aptitude des modèles développés, en général des modèles de type économétrique, à détecter l'utilisation de cet espace discrétionnaire.

Selon Chalayer-Rouchon, et al.(2001), la méthodologie fondée sur l'étude des seuils ou histogrammes de normalité (Sellami et Adjaoud, 2010), n'enlève rien à l'intérêt des mesures de la manipulation des résultats à partir des «accruals». Au contraire, ces deux méthodes paraissent complémentaires. En effet, l'idée générale qui sous-tend la démarche basée sur l'analyse des seuils de publication comptable est qu'en coupe transversale, pour une population d'entreprises donnée, la distribution devrait être « normale » au sens gaussien et surtout, elle devrait être régulière. La présence de « trous » sur une courbe, même « normale », est considérée comme révélatrice d'un comportement anormal d'un groupe d'entreprises. On doit notamment à Burgstahler et Dichev (1997) une illustration graphique très académique du protocole d'analyse ainsi présenté (voir figure 1)

**Figure 1 : Illustration originelle d'une rupture dans la régularité d'une coupe transversale**



Source : Burgstahler et Dichev(1997)

Cette figure montre un sous-effectif des individus juste avant le chiffre zéro et un « attroupelement » inattendu après. Pour la littérature, l'attroupelement ou le sureffectif observé après le chiffre zéro, traduit un comportement d'évitement de masse, celui de ne pas laisser l'indicateur comptable tombé en dessous de zéro. De fait, si un intérêt particulier a jusqu'ici porté sur « les trous » dans la courbe de distribution, il y a lieu de souligner que

les comportements massifs d'évitement aux alentours d'un chiffre, peuvent se traduire par un effet « dos d'âne » ou même par une distribution statistique asymétrique (queue épaisse par exemple à gauche ou à droite de l'axe de symétrie). Ces deux dernières perspectives d'analyse ne semblent pas pour l'instant avoir particulièrement attiré l'attention. Intuitivement, elles peuvent pourtant contribuer à l'identification de seuils, voire de zones d'évitement atypiques.

Par rapport aux méthodes fondées sur les « *accruals* », l'étude des histogrammes de normalité présente quoi qu'il en soit, plusieurs avantages (Healy et Wahlen, 1999 ; Mard, 2004). Tout d'abord, elle ne nécessite pas d'estimation des « *accruals* » discrétionnaires, souvent délicate et imparfaite. Ensuite, contrairement à la méthode des *accruals* qui tente de mesurer pour chaque entreprise uniquement l'ampleur de la manipulation, l'approche par les seuils cherche à mettre en évidence des entreprises suspectes, quel que soit le type de manipulation (Activités réelles, *accruals* ou frauduleuse). Autrement dit, avec les *accruals*, le chercheur n'est pas tout à fait certain de savoir combien chaque entreprise manipule, tandis que les seuils contribuent plus ou moins à affiner la présomption de manipulation.

Les recherches pionnières (Burgstahler et Dichev, 1997 ; Degeorge et al., 1999) ont identifié trois principaux seuils à savoir : le seuil résultat nul, le seuil variation nulle de résultat et le seuil prévision des analystes financiers. De notre point de vue, la généralisation empirique de ces seuils reste cependant une question pendante.

Au-delà de la spécification a priori du seuil pouvant servir de base d'hypothèse dans une démarche, le problème méthodologique est bien la définition d'un indicateur objectif d'irrégularité. Si notre travail s'inscrit dans une perspective de conformation des seuils classiques, nous n'excluons pas totalement la possibilité d'émergence de seuils inédits, compte tenu de la spécificité du contexte d'analyse.

## **2.2 – La définition de l'indicateur de l'irrégularité des distributions et le choix de l'étendue des intervalles**

Pour tester l'irrégularité des distributions, nous utilisons la statistique  $\tau$  élaborée par Degeorge et al. (1999). Cette statistique permet de vérifier si l'effectif d'une classe est normal ou non par rapport aux effectifs des classes qui lui sont adjacentes. L'effectif d'une

classe est considéré comme normal lorsque la statistique  $\tau$  de cette classe est inférieure en valeur absolue à 2.0. Si cette statistique est supérieure à 2.0, l'effectif de la classe est réputé anormal.

Formellement, la statistique se calcule de la manière suivante:

$$\tau = \frac{\Delta p(x_n) - E[\Delta p(x_n)]}{\sigma[\Delta p(x_n)]}$$

Où :

- $\Delta p(x_n)$  représente la variation des logarithmes des fréquences de deux intervalles successifs.
- $E[\Delta p(x_n)]$  et  $\sigma[\Delta p(x_n)]$  mesurent l'espérance et l'écart type de ces variations.

Les composantes  $\Delta p(x_n)$ ,  $E[\Delta p(x_n)]$  et  $\sigma[\Delta p(x_n)]$  dépendent de l'intervalle  $x_n$  considéré. Si celui-ci est à gauche de l'intervalle modal de la distribution, l'espérance et l'écart type sont estimés à partir des variations des fréquences des quatre intervalles qui précèdent l'intervalle étudié. Si l'intervalle étudié est à droite de l'intervalle modal, l'espérance et l'écart type des changements de fréquences sont estimés à partir des quatre intervalles suivants.

Hormis la question du choix d'un indicateur de mesure de la régularité des distributions, le choix de l'étendue des intervalles est un déterminant capital pour l'analyse. Glaum, Lichtblau et Lindemann (2004) développent à juste titre un argumentaire à propos. L'idée est qu'il faut sélectionner un intervalle suffisamment petit pour qu'il soit confiné aux manipulations comptables liées à l'évitement des seuils, mais suffisamment grand pour que les effectifs compris dans les intervalles ne soient pas trop faibles.

Généralement, les auteurs évoquent une méthode mathématique pour déterminer la largeur des intervalles en fonction de la taille de l'échantillon et de la volatilité des résultats (Degeorge, Patel et Zeckhauser, 1999 ; Dichev et Skinner, 2002 ; Holland et Ramsey, 2003). La formule de calcul de référence est généralement celle de Silverman (1986) et Scott (1992) :

$$L=2(IQR)n^{-1/3},$$

où IQR est l'intervalle interquartile de l'échantillon et n le nombre d'observations.

En l'absence d'une connaissance a priori du nombre d'entreprises ayant géré leur résultat, la plupart des études retiennent in fine, une largeur d'intervalle empirique, de manière à maximiser l'asymétrie. Glaum et al. (2004) et Holland et Ramsey (2003) ont comparé les résultats d'études menées en modifiant l'amplitude des classes sur une même population d'individus. Ils constatent que les résultats sont très sensibles au choix de la largeur des intervalles.

Dans le cadre de cette recherche, compte tenu de la visée comparative du comportement de nos variables d'étude par secteur d'activité, et étant donné que le nombre d'observations est différent d'un secteur d'activité à l'autre, l'étendue des intervalles a été fixée de manière empirique et en rapport avec la qualité des simulations graphiques visualisées.

Bien que subjectif, ce choix méthodologique offre plusieurs avantages : (1) il permet de choisir une largeur d'intervalle qui s'adapte aux exigences de représentation graphique pour chacune des distributions afin de mieux apprécier le comportement des variables d'étude entre les différents secteurs d'activité, (2) il permet de choisir un chiffre rond pour que les limites entre les intervalles soient plus simples à interpréter et notamment, pour que le seuil absolu valeur nulle de chaque variable se situe à la frontière de deux intervalles.

### **2.3 – La Spécificité du Champ d'observation empirique : la production de chiffres comptables à visée fiscale**

Le contexte du Cameroun peut être valablement considéré comme étant représentatif du cadre de production des chiffres comptables dans tout l'espace africain où la culture comptable est d'inspiration continentale. En effet, comme dans la plupart des pays de ce espace géographique, au Cameroun, les entreprises sont pour l'essentiel des Petites ou des Moyennes entreprises, notamment si on admet que la taille du marché, le degré de délégation du pouvoir et surtout, la proximité au terroir, sont admis comme critères de discrimination et de démarcation par rapport à la grande entreprise.

Le marché boursier n'est pas particulièrement actif du fait d'un nombre résiduel d'entreprises cotées, deux ou trois filiales de multinationales uniquement. Le financement bancaire constitue donc la principale source formelle d'approvisionnement en ressources financières. Dans la mesure où les risques d'asymétrie d'information sont jugés élevés et que les chiffres comptables sont perçus comme douteux, l'ingénierie financière se fonde généralement sur les arguments relationnels. Finalement, l'administration fiscale reste le principal destinataire des chiffres comptables, d'autant que l'absence de déclaration peut s'avérer très coûteuse pour les entreprises.

Si dans le contexte du Cameroun, les enjeux de la manipulation des chiffres comptables demeurent la minimisation des possibilités de transfert de richesse en faveur d'une partie prenante (Breton et Schatt, 2003), le sens de 'intervention sur les chiffres comptables est inversé. Sur les marchés boursiers, la manipulation comptable vise à éviter des pertes. En revanche, dans un contexte de fiscalité prédatrice, le réflexe naturel des acteurs est de dissimuler les revenus ou d'accroître les charges, l'effet final attendu étant l'évitement des impôts. En particulier, si le seuil zéro reste valable comme cible, il joue davantage un rôle d'asymptote à droite, que de plancher, ceci contrairement à la démarche des investisseurs.

## 2.4 – La base de données et la structure de l'échantillon

Les données de l'étude proviennent de l'Institut National de la Statistique (INS) du Cameroun. Comme l'étude porte sur une période historique de sept ans, la structure économétrique obtenue est celle d'un panel. Le tableau ci-dessous indique l'évolution du nombre d'entreprises de la base initiale sur la période retenue pour l'étude

**Tableau 1 : Répartition des observations dans la base initiale**

<b>Année</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Total</b>
<b>Nombre d'observations</b>	1385	5523	2581	2278	1013	5567	623	18970

Source : INS

La base initiale<sup>4</sup> comporte en tout 18970 observations (entreprises-années). Elle couvre l'ensemble des secteurs d'activités suivant la nomenclature classique : entreprises du secteur primaire (codes 0001 et 0007), entreprises du secteur secondaire (codes 0008 et 0030) et entreprises du secteur tertiaire (code 0031 et 0047). Les entreprises ne recourent pas directement à l'appel à l'épargne publique puisque n'étant pas cotées.

Le caractère daté des données peut induire un débat sur l'actualité des résultats. Il y a lieu d'indiquer qu'un trait caractéristique des pays africains est la lenteur dans la production des chiffres et des statistiques. Le retard moyen y est d'environ trois ans. D'un autre point de vue, l'analyse historique du comportement des individus n'est pas sans intérêt puisqu'une telle démarche permet de fonder des anticipations.

Après cylindrage, la structure de l'échantillon final est la suivante (voir tableau 2)

**Tableau 2 : Structure de l'échantillon final**

	<b>Nombre d'observations</b>	<b>Secteur Primaire</b>	<b>Secteur secondaire</b>	<b>Secteur Tertiaire</b>
<b>2005</b>	1369	43	333	993
<b>2006</b>	5081	73	741	4267
<b>2007</b>	2572	51	523	1998
<b>2008</b>	2277	52	492	1733
<b>2009</b>	1000	30	257	713
<b>2010</b>	4731	85	418	4228
<b>2011</b>	616	39	222	355
<b>Total</b>	17646	373	2986	14287
<b>Proportion</b>	100%	2%	17%	81%

Source : A partir de la base de données de l'INS (2016)

En proportion, les entreprises du secteur primaire ne représentent qu'une fraction résiduelle de la population. En valeur absolue, sur l'ensemble des années, on dispose néanmoins de 373 observations relativement suffisantes pour apprécier des comportements atypiques selon le protocole des seuils comptables.

<sup>4</sup> La base statistique exploitée est la plus récente disponible. Elle a été mise à jour en 2016.

## 2.5 - Les Variables d'analyse

Si dans son acception large la comptabilité ne se résume pas à la détermination du résultat, celui-ci apparaît néanmoins comme un aboutissement de la technique comptable. Il est l'indicateur ultime, celui qui synthétise toutes les opérations menées par une entreprise, mesure les variations de son patrimoine, renseigne sur sa santé, et focalise toutes les attentions. Mard (2004) observe que le résultat net est le solde le plus souvent mis en évidence dans les rapports annuels (dans 93% des cas).

L'analyse séquentielle du résultat on le sait, accroît la qualité de l'information sur le pilotage de l'entreprise et éventuellement, sur les poches de consommation du revenu. La valeur ajoutée (ou le résultat avant dépréciation, amortissement et taxes)<sup>5</sup>, est dans ce sens un puissant indicateur de performance managériale.

Par rapport à la problématique de manipulations comptables, la valeur ajoutée apparaît par ailleurs comme un précieux indicateur puisqu'il est calculé avant les « régularisations comptables » et les autres « charges calculées ». Cette spécificité de la valeur ajoutée justifie dans une certaine mesure, à la tendance des études empiriques à privilégier le résultat net comptable. D'ailleurs, dans les espaces comptables où l'influence de la fiscalité est trop marquée, les charges calculées font l'objet d'un encadrement spécifique. Par exemple, en matière d'amortissement, les taux ne sont pas laissés à l'appréciation du professionnel comptable, mais fixés par voie réglementaire<sup>6</sup>.

Notre démarche se fonde à la fois sur le résultat comptable avant impôt et sur la valeur ajoutée. Le choix du résultat comptable avant impôt épouse d'un contexte de l'analyse où les enjeux de la manipulation sont de réduire la base de liquidation des impôts. La valeur ajoutée est un indicateur de performance en amont. On postule que si les manipulations pour réduire la base imposable ont lieu, elles interviennent surtout en aval, c'est-à-dire à l'approche de la détermination de la base imposable.

---

<sup>5</sup> Traduction de Earnings Before Interest, Depreciation Tax and Amortisation (EBIDTA)

<sup>6</sup> Il y a lieu de nuancer ce commentaire. En effet, les référentiels comptables ne fixent pas de taux d'amortissement a priori, y compris dans les pays où la tradition comptable est inspirée du modèle continental. C'est davantage en pratique que les professionnels préfèrent un alignement sur les taux réglementés de l'administration fiscale.

Le chiffre d'affaires est le troisième indicateur retenu. Dans un contexte de manipulation comptable à des fins fiscales en effet, l'action peut consister à reporter en avant certains retenus, de façon à les soustraire de la base imposable. Contrairement au cas des marchés financiers, la variable chiffre d'affaires présente donc plus d'enjeu là où la motivation à aménager volontairement les chiffres comptables est fiscale.

Pour réduire l'effet taille, ces trois variables d'identification ont été normées par l'actif net comptable.

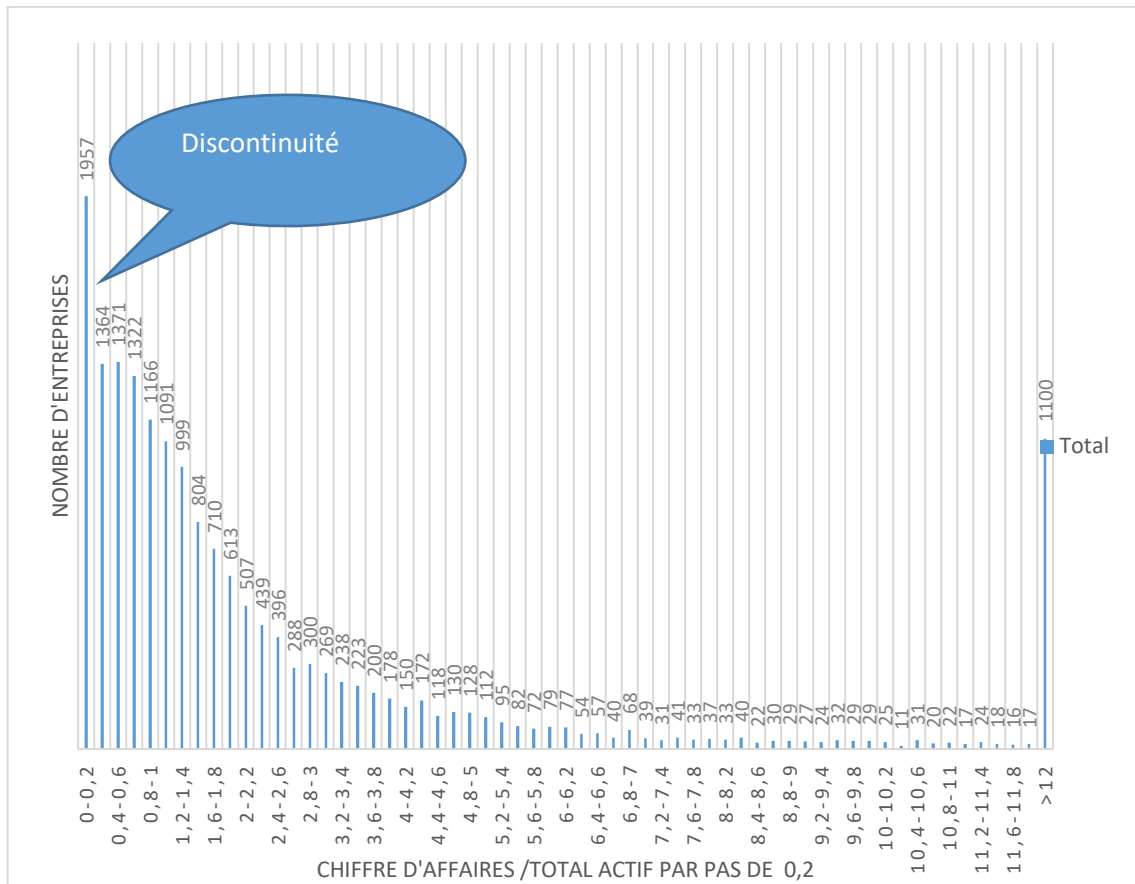
## **4 - Résultats**

### **4.1 – La tendance au plafonnement des revenus imposables**

En théorie et suivant le protocole d'analyse suggéré par Burgstaller et Dichev(1997), en coupe transversale, les individus doivent être « normalement distribués ». La figure 2 (ci-dessous) met en évidence la distribution des entreprises selon le chiffre d'affaires consolidé comptabilisé et déclaré à l'administration fiscale sur toute la période d'analyse. La consolidation de l'indicateur sur une période de 7 ans offre l'avantage au plan économétrique, de lisser dans le temps, pour chaque individu considéré, les effets erratiques liés au temps. En conséquence, seule les tendances lourdes par individu sont censées se maintenir. A l'évidence, le rapport à l'actif net a pour effet de gommer les différences liées à la taille des individus.

**Figure 2 : Distribution de la population étudiée selon le chiffre d'affaires consolidé (sur 5 ans)**

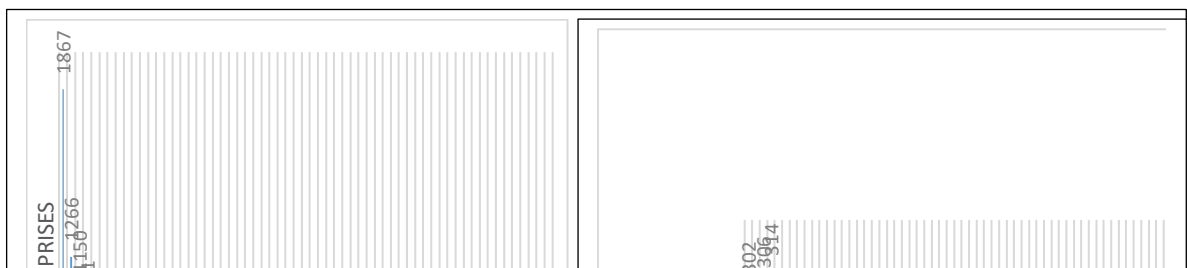




A l'évidence la configuration mise en évidence est pour le moins « a-normale ». La forte tendance des entreprises à « s'attourer » vers la gauche, doit être interprétée, non pas comme un comportement d'évitement de seuils, mais comme la traduction de la volonté commune de ne pas comptabiliser et donc de ne pas déclarer un chiffre d'affaires susceptibles d'exposer à au paiement d'un impôt jugé élevé.

La figure 2 suggère ensuite un effet seuil au sens strict. Il apparaît en effet que pour une grande majorité d'entreprises, le montant des revenus comptabilisés tend à ne pas excéder 20% des capitaux investis. Une analyse fine prenant en compte l'effet sectoriel montre que cette propension à plafonner le chiffre d'affaires comptabilisé est surtout prononcée dans le secteur tertiaire (voir figure 3)

**Figure 3 : Distribution comparée de la population des entreprises du secteur tertiaire et du secteur secondaire selon le chiffre d'affaires consolidé (sur 7 ans)**



Sur la figure 3 ci-dessus, la configuration à gauche représente la distribution de la population des entreprises du secteur des services. Le spectre est une reproduction à l'identique de la figure 2, représentative de la distribution de la population totale suivant le critère du chiffre d'affaires comptabilisés ou déclarés. En revanche, si la distribution des entreprises du secteur secondaire (configuration à droite sur la figure 3), maintient constante l'idée d'une tendance globale à comprimer les revenus déclarés, il n'existe pas une seule classe modale. Autrement dit, il existerait plusieurs seuils selon les groupes d'entreprises considérées.

L'une des limites de la méthode des seuils est la tendance excessive à la généralisation. L'individu est considéré comme manipulateur dès que le chiffre comptable se situe dans la zone d'évitement ou dans la zone identifiée comme irrégulière. Or, il peut s'agir d'une simple coïncidence. Ceci n'enlève rien au postulat de base de la méthode car « l'effet pyramide des Bermudes » révélé par les courbes de distribution, est bien la conséquence

#### **4.2 – La confirmation du Résultat comptable comme cible principale de la manipulation**

La courbe de distribution du résultat comptable avant impôt, confirme dans une large mesure l'énoncé formulé à l'origine par Watts et Zimmerman. Là où la réglementation tend à pénaliser la taille ou la croissance, les entreprises auront tendance à manipuler les chiffres comptables de manière à garder une taille moins risquante.

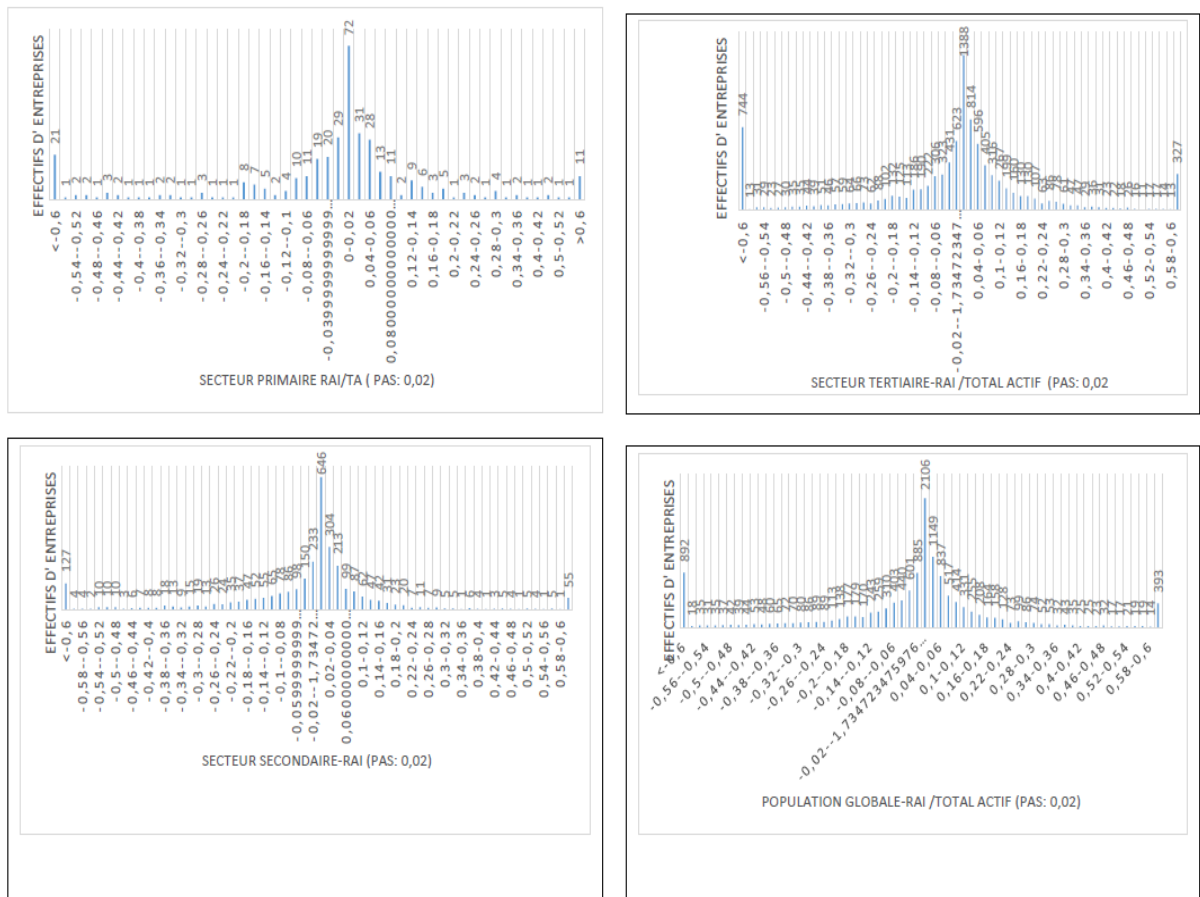
La configuration mise en évidence par la figure 4, peut être admise comme étant statistiquement normale, puisque la moyenne et la valeur modale tendent à se confondre. En revanche, une forte discontinuité caractérise la classe modale autant à gauche qu'à droite.

#### **Figure 4 : Distribution de la population étudiée selon le résultat comptable avant impôt consolidé (sur sept ans)**



certains cas de la nature de l'opération. Suivant cette hypothèse intuitive, la manipulation des données en comptabilité s'opérerait avec plus d'aisance en fonction de l'immatérialité des opérations, ce qui justifie l'attention particulière portée par les normalisateurs sur les immobilisations incorporelles par exemple (IAS 38) ou sur les instruments financiers. Suivant cette idée reçue, les distributions de la population suivant le secteur d'activité (primaire, secondaire et tertiaire), ont été mises en évidence (voir figure 5).

**Figure 5 : Distribution comparée des Entreprises par Secteur d'activité et selon le Résultat Avant Impôt (RAI)**



Indépendamment du secteur d'activité, les distributions peuvent être admises comme étant normale. Indépendamment du secteur également, les comportements observés demeurent identiques. Un résultat convergent avec les travaux antérieurs est la tendance à manipuler les chiffres aux voisinages de Zéro.

## Conclusion

Trois principaux résultats émergent de cette étude. En premier lieu, la manipulation des chiffres comptables est une pratique qui finalement, tend à être valable in globo. Ce résultat, peu surprenant en lui-même, trouve cependant une légitimité dans la spécificité du champ d'observation qu'est le contexte africain, généralement perçu comme un espace de comportements atypiques. En l'absence de dispositifs ou de mécanismes financiers susceptibles de garantir la pertinence du test des hypothèses traditionnelles (*bonus plan hypothesis* ou *debt covenant hypothesis* par exemple), ce contexte invitait à réévaluer les enjeux et la manipulation des chiffres comptables. L'hypothèse dite « de la réglementation » ou des « coûts politiques » est finalement apparue comme plus à même de justifier la motivation a priori des acteurs, à opérer des interventions volontaires sur les chiffres comptables. Si les entreprises africaines manipulent leurs chiffres, c'est d'abord et avant tout dans le but de minimiser la base de liquidation des impôts.

Contrairement à un consensus en devenir et selon lequel la manipulation s'opérerait autour de seuils précis, l'étude souligne en second lieu l'existence de « zones de manipulation ». Pour la population d'entreprises considérées, un comportement d'ensemble tend en effet à montrer que l'objectif des acteurs est visiblement de maintenir le niveau de revenu imposable en dessous de 20% du rendement réel des investissements.

Toutefois, les irrégularités déjà relevées dans la littérature autour du seuil psychologique « Zero » sont observées. Dans un compte de manipulation comptable visant la minimisation de base imposable, les arguments psychologiques (déclarer un résultat positif plutôt qu'un résultat légèrement négatif), susceptibles de rendre compte d'un tel comportement d'évitement doit être recherché ou approfondi, pour autant qu'il soit admis que le comportement des courbes statistiques soit la traduction réelle des interventions opérées sur les chiffres.

En troisième lieu, dans le contexte d'observation retenu, la nature de l'activité n'autorise pas une propension plus forte à manipuler. Indépendamment du secteur d'activité considéré en effet, la tendance des acteurs à « s'attourer » de façon « anormale » autour du seuil « zéro » est une constante.

Ces résultats invitent à ouvrir au moins deux nouvelles perspectives de recherche parfaitement en phase avec les problématiques pendantes. Il y a d'abord la question de l'identification des « manipulateurs » et la mise en évidence d'un portrait-type des entreprises impliquées à cette activité. Ensuite vient la question des techniques ou des stratégies de manipulation, surtout dans un environnement où les opérations de régularisation comptable sont généralement règlementées par le destinataire principal des chiffres comptables. Dans chacun des cas, la question reste d'ordre méthodologique. Et de ce point de vue, l'avenir des chiffres comptables semble être fondamentalement lié à celui des innovations dans la démarche et dans les outils d'audit des comptes.

### **Bibliographie**

- Amihud, Y., Lev, B., Travlos, N. (1990). Corporate control and choice of investment financing: the case of corporate acquisition. *Journal of Finance* 45 (2): 603-616.
- Asano, T., Ishii, Y., Nakayama, S., Tashiro, T. (2007). Earnings management and the market performance of acquiring firms in stock-for-stock mergers – Evidence from Japan. *30<sup>th</sup> annual congress of European Accounting Association conference*, Lisbonne.
- Ball, R., Brown, P. (1968). An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of Accounting Research* 6 (2) : 159-178.
- Beaver, W. (1968). The information content of annual earnings announcements. *Empirical Research in Accounting, Selected Studies, Supplement to the Journal of Accounting Research*, pp. 67-92.
- Boutant, J. (2010). Les déterminants de la gestion des résultats lors des fusions: Etude des sociétés absorbantes initiatrices et cibles. *Crises et nouvelles problématiques de la Valeur*, Mai, Nice France.
- 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 decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, vol. 24, pp. 99-126.
- Chalayer-Rouchon, S., Degeorge, F., Le Nadant, A. L. (2001). Objectifs de la gestion des résultats et marchés financiers. *dans Faire de la recherche en comptabilité financière*, Vuibert, pp. 235-249.
- Chambers, R.J. (1966). *Accounting, evaluation and economic behaviour*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

- Colasse, B. (1999). Où il est question d'un cadre conceptuel français ?, *Revue de droit comptable*, vol. 91, n°3.
- Crozier, M. (1970). *La société bloquée*. Paris : Seuil.
- Dechow, P.M., Sloan, R., Sweeney, A. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review* 70 (2): 193-225.
- Degeorge, F., Patel, J., Zeckhauser, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *The Journal of Business* 72(1): 1-33.
- Dichev, I. et Skinner D. (2002), « Large sample evidence on the debt covenant hypothesis », *Journal of Accounting Research*, 4(40): 1091-1124.
- Djama, C., Boutant, J. (2006). Stratégie comptable des dirigeants et parité d'échange : le cas des fusions françaises. *Comptabilité - Contrôle - Audit* 12 (2): 191-218.
- Erickson, M., Wang, S. (1999). Earning management by acquiring firms in stock for stock mergers. *Journal of accounting and economics*, 27,149-176.
- Fama, E. (1980). Agency problems and the theory of the firm", *Journal of Political Economy* , pp. 288-307.
- Francoeur, C., Rakoto, P., (2007). Earnings management and post-merger financial performance of Canadian acquiring firms. *Cahier de Recherche*, HEC Montréal.
- Glaum, M., Lichtblau, K., Lindemann, J. (2004). The Extent of Earnings Management in the US & Germany. *Journal of International Accounting Research* 3 (2): 45-77.
- Graham, J., Harvey, C. (2001). The theory and practice of corporate finance: evidence from the field. *Journal of Financial Economics* 60(2-3): 187-243.
- Healy, P. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, vol. 7, pp. 85-107.
- Healy, P. M., Whalen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons* 13 (4): 365-383.
- Holland, D., Ramsay, A. (2003). Do Australian companies manage earnings to meet simple earnings benchmarks? *Accounting and Finance* (43): 41-62.
- Jeanjean, T. (2001a). Incitations et contraintes à la gestion du résultat. *Comptabilité-Contrôle-Audit* 7(1) : 61-76.
- Jennings, R., Robinson, J., Thompson, R. B., Duvall, L. (1996). The relation between accounting goodwill numbers and equity values, *Journal of Business Finance & Accounting* (23): 513-533.
- Jones, J. J. (1991) Earnings Management during Import relief Investigations. *Journal of Accounting Research* (29): 193- 228.

- Kandou, K., Cormier, D. (2016). Gestion comptable et réelle des résultats et mode de financement des fusions-acquisitions. *Cahier de recherche ESG UQAM*.
- Kenneth, J.H., Pennywell, G. (2011). Earnings Management and the Stock Market Response to Sarbanes-Oxley Act Based on a Measure of Competitive Strategy. *Review of Accounting and Finance*, 10(4), 368-384.
- Lamrani, E. (2014). Divulgence financière volontaire, gestion du résultat comptable et structure de propriété. *Thèse de doctorat en Sciences de gestion*, Université Paris Descartes.
- Mard Y. (2004). Les sociétés françaises cotées gèrent-elles leurs chiffres comptables afin d'éviter les pertes et les baisses de résultats ? *Comptabilité Contrôle Audit* 10 (2): 73-98.
- Nobes, C.W. (1982). The Gallerani account book of 1305-1308. *Accounting review*, 57 (2), 303-310.
- Paton, W. A., Littleton, A. C. (1940). An Introduction to Corporate Accounting Standards. *American Accounting Association Monograph n° 5*. Evanston.
- Perry, S. E., Williams, T. H. (1994). Earnings Management Preceding Management Buyout offers. *Journal of Accounting and Economics*, 18(2), 157-180.
- Scott, D. (1992). Density estimation: Theory, Practice, and Visualization. Wiley ed. New York.
- Sellami, M., Adjaoud, F. (2010). La gestion réelle des résultats: le cas des entreprises françaises. *Crises et nouvelles problématiques de la Valeur*, May 2010,
- Silverman, B. (1986). Density estimation for Statistics and Data Analysis. Chapman and Hall ed. Londres.
- Stolowy H. et Breton G. (2003). La gestion des données comptables : une revue de la littérature. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 9(1): 125-151.
- Watts, R., Zimmerman, J. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The Accounting Review*, vol. LIII, pp. 112-134.